



培文书系·心理学译丛

**Essentials of  
Social Psychology**

# 社会 心理学 精要



[英] 理查德·克里斯普 (Richard Crisp) 里安农·特纳 (Rhiannon Turner) 著

赵德雷 高明华 译



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

心理学研究主要分为美国、欧陆、英国三大流派。本书带有鲜明的英国流派风格，按照个人成长经历，从我们怎样认识到自己的存在、怎样认识外界、怎样形成对周围人与事物的看法、怎样区分自己人与外人、怎样在生活中受到社会规范的影响、为什么会对一些人产生偏见、为什么有时会失去控制、为什么会展现自身好的一面、为什么需要他人，以及影响我们终生的关系（友谊与爱情）十个大的方面，介绍了社会心理学的核心概念、理论、研究方法和最新研究成果。

## Essentials of Social Psychology

上架建议：社会心理学

ISBN 978-7-301-14557-9



9 787301 145579 >

定价：40.00元

**Essentials of  
Social Psychology**

# 社会 心理学 精要

[英] 理查德·克里斯普 (Richard Crisp) 里安农·特纳 (Rhiannon Turner) 著  
赵德雷 高明华 译



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

北京市版权局著作权合同登记 图字 01-2008-2791 号

图书在版编目 ( CIP ) 数据

社会心理学精要 / (英) 理查德·克里斯普 (Richard Crisp), 里安农·特纳 (Rhiannon Turner) 著; 赵德雷, 高明华译. —北京: 北京大学出版社, 2008.12

(培文书系·心理学译丛)

ISBN 978-7-301-14557-9

I. 社… II. ①克… ②特… ③赵… ④高… III. 心理学 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 181876 号

English language edition published by Sage Publications of London, Thousand Oaks,  
New Delhi and Singapore, © Richard Crisp & Rhiannon N. Turner, 2007.

书 名: 社会心理学精要

著作责任者: [英] 理查德·克里斯普 里安农·特纳 著 赵德雷 高明华 译

责任编辑: 徐文宁

标准书号: ISBN 978-7-301-14557-9/C·0507

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子信箱: [pw@pup.pku.edu.cn](mailto:pw@pup.pku.edu.cn)

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750112

出版部 62754962

印 刷 者: 三河市欣欣印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

720 毫米 × 1020 毫米 16 开本 22.75 印张 450 千字

2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 40.00 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究。举报电话: 010-62752024 电子信箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)



## 我们为什么写这本书

---

时下有大量社会心理学教科书。本书有何特别之处？我们为什么要写这本书，或者说得更确切些，你为什么需要读这本书？

大多数教科书都显得过于宏大。但在我们看来：读者需要所有这些信息吗，尤其是初学社会心理学的读者需要吗？不要误会，如今有很多出色的社会心理学教科书，而且如果你想在以后的学习中深入研究这门学科，你绝对需要这些教科书。但在生命的这一时点，你需要了解这门学科所有错综复杂的难题吗？我们认为不需要。你真正需要的是对奇妙的社会心理学世界一本简单易学的介绍，有趣又好读，还能使你顺利通过考试。所以我们决定剥掉社会心理学的外衣，将其精华概要地呈现给你。

书中所有章节都很短小，几个小时就可轻松读完。我们使用大量图表和例证来使你的阅读变得轻松有趣，并力图说明社会心理学如何与我们的日常生活联系在一起。我们尤其骄傲的是“记忆地图”这一板块，它可以帮你巩固已学知识，轻松应对考试。

开场白就到这里。我们非常愿意为你选中这本书而道一声真诚的“谢谢”。我们会尽力在你的社会心理学入门之旅上，使你轻松获取丰富的信息。

## 你为什么应该读这本书

---

本书旨在向你介绍一些核心理论、研究方法及发现，它们是理解社会心理学所必需的。本书面向初次接触心理学的读者，按照个人成长经历，以一种易记好读的方式，涵盖了一些基本主题（自我和认同、社会认知、态度、群体过程、社会影响、偏见、侵犯/攻击、亲社会行为、亲和与吸引、友谊和爱情）。重点关注理论和对关键性现象的基本实证证明，及对现实世界问题的前沿研究和应用的讨论，借此保证关键概念的可得性、相关性和时效性。

## 你应了解的一些事

---

著名社会心理学家奥尔波特 (Allport, 1985: 3) 将社会心理学定义为: “试图理解和解释个体的思想、感情和行为如何受他人实际的、想象的或内隐存在的影响。”换句话说, 社会心理学力图从个体的内部特征 (比如人格、心理过程) 和外部影响 (社会环境的效应) 来理解其社会行为。

### 历史发展

用科学方式研究社会过程, 始于 19 世纪中期。法国思想家孔德 (Comte, 1838) 主张, 应该以跟自然科学相同的科学方法来研究社会和社会问题, 这一主张帮助奠定了社会心理学的基础。一般认为, 社会心理学研究起步于 20 世纪初。1895 年, 法国人黎本 (LeBon) 提出群体行为论, 认为人们之所以在群体中行为很糟糕, 是因为他们为群体思维所控制。这一理论是日后很多社会影响和侵犯方面研究的先驱; 在个体行为受其社会语境影响的方式上, 该理论也是要予以关注的最早观点。1897 年, 特里普利特 (Triplett) 做了第一个社会心理学实验, 他将独自完成一项任务的儿童与完成任务时有他人在场与之竞赛的儿童进行系统比较。他发现, 儿童在有他人在场时完成任务的速度更快, 因为该情境唤醒了竞争动机。

1908 年, 最早的两本社会心理学教科书出版。英国心理学家麦独孤 (McDougall) 写了《社会心理学入门》, 该书将社会行为建立在生物学基础上, 将本能定义为天生或内在的性格特征, 讨论本能会产生基本情绪 (比如恐惧、愤怒、好奇和亲切) 过程中的地位, 这些情绪是对社会世界中刺激的反应。美国社会学家爱德华·罗斯 (Edward Ross), 从另一种相当不同的视角写了《社会心理学》, 该书更关注复杂的社会现象, 比如集群行为、文化、从众和冲突。

20 世纪前 50 年见证了社会心理学研究的急剧增长。这一阶段产生的很多经典社会心理学研究, 在本书中都会讨论到。1934 年, 在一项关于美国旅馆老板对待一对中国夫妇的行为和态度的调查中 (见第 3 章态度), 拉皮埃尔发现人们的态度和行为并不总是相互一致。1935 年, 谢里夫通过实验证明, 当有他人在场时, 社会规范在影响人们行为中的作用 (见第 5 章社会影响)。1940 年, 霍夫兰和西尔斯提出并验证了一个理论, 该理论基于人们如何将生活中遭受的挫折发泄到替罪羊身上, 解释了人们为什么会作出侵犯行为 (见第 7 章侵犯)。

二战对社会心理学理论和研究的方向产生了深刻的影响。大约在这一时期, 社会各界开始意识到, 针对种族少数派群体的偏见 (见第 6 章) 是不理智的, 在道德上也

是错误的。心理学家开始对一种观点产生兴趣，即将不同群体的成员汇聚到一起会导致相互关心和尊敬。二战的战场也提供了一个很好的机会去考虑接触的效应。尽管黑人士兵和白人士兵之间存在官方的隔离政策，但战争的条件使大家不可能维持这种隔离，因为大家在战斗中是彼此依靠的。研究者发现，体验过种族融合战争的白人士兵，比没有这种体验的士兵具有更积极的种族态度 (Singer, 1948; Stouffer et al., 1949)。

这类研究促生了奥尔波特 1954 年经典的文章《偏见的本质》，在该文中，他提出“接触假设”，其观点是，将不同群体聚合到一起会减少偏见，尽管这种效应只能非常严格地在某些条件下才会出现。大约同一时期，谢里夫及其同事做了一系列经典研究，他们研究的是男孩夏令营中的群体动力。这项研究证明了群际接触降低偏见的两个关键条件——合作和共同目标，并为群际冲突的经典理论“现实群体冲突论”提供了基础。

二战中的事件也引发了关于从众的研究，意在理解在纳粹德国发生的事件。阿什 (Asch, 1956) 用实验方法研究了群体成员对个体的影响，而在最著名的社会心理学实验中，米尔格莱姆 (Milgram, 1963) 探究了人们遵从命令——甚至是在那些命令能给他人造成伤害的情况下也会遵从的原因 (见第 5 章社会影响)。大约同一时期，阿多诺等人 (Adorno et al., 1950) 在其关于权威人格的研究中，考察了具有某种人格的人是否更可能带有偏见地对他人作出行为。

20 世纪后半期至今，社会心理学研究继续迅速扩展和多样化。20 世纪 60 年代可以看到各种各样领域的研究主题，包括侵犯 (见第 7 章)、亲社会行为 (见第 8 章) 和人际关系 (见第 9 章和第 10 章)，而 20 世纪 70 年代，认知在社会心理学中取得重要地位 (见第 2 章社会认知)。在本书中，我们讨论了 20 世纪前半叶至本书出版前夕所有的经典理论和研究。

## 研究方法

社会心理学是对社会行为的科学研究。所谓科学研究，即大多数研究都包括系统的假设检验，这些假设建立在之前的观察、研究或理论的基础上。就如你将在本书中看到的，社会心理学家要验证他们的理论有各种各样的方法。这里我们简要描述一下这些方法中的几种，及其各自的优缺点。

### ● 实验方法

实验需要控制一个变量 (自变量)，然后观察控制了自变量是否会对另一个变量 (因变量) 产生影响。书中描述了很多实验。比如，第 1 章介绍了史西尔与卡弗 (Scheier & Carver, 1977) 做的一个实验，实验中的自变量——自我觉知——通过让实验参

与者在镜子中看自己或没有看自己来加以控制。自我觉知的这两个水平（有镜子：高度自我觉知；没有镜子：低度自我觉知）形成了两种实验条件。研究者预测人们在高度自我觉知条件下会比在低度自我觉知条件下具有更极端的情绪反应，这表明自我觉知导致更极端的情绪反应。为了证明这一点，就需要对参与者自己报告的情绪进行测量。这些情绪就是实验的因变量。

### 实验室实验

大多数实验都是在实验室中进行，通常都会有一个设计好的房间，可以在里面对实验参与者进行测验或观察。在有些研究中，实验室里会配有电视、摄像机、计算机监控器、麦克风或其他实验仪器。在另一些情况下，实验室只是一个有桌子和椅子供实验参与者填写问卷的房间。实验室实验的好处是，条件可以得到高度控制。即在实验室范围内，除了自变量之外的每件事（比如环境、温度、研究者的指导语），都可以保持为常量。这样，如果自变量的变化与因变量的变化同时出现，我们就可肯定是自变量，而不是一种令人疑惑的变量，造成了因变量的变化。实验的内部效度是高的。实验的另一个优点是，由于实验是在一个被控制的环境中进行，因而是可以重复的。如果一个研究者运用完全相同的方法发现了同样的结果，我们就会更加确信，该效应是一个非人工的社会现象，而不是一个偶然的、一次性的发现。另一方面，要在实验室外制造完全相同的条件来复制一项研究，就要困难得多。

正如你将在本书中看到的，实验室实验已被用于研究各种社会现象，并已成为大量很有影响的研究的基础。但这种方法也有很多缺陷。首先，高度控制的条件，使得实验缺少外部效度。社会心理学家最终感兴趣的是人们为何由于自己所处的社会背景而实施行为，而社会背景并不存在于实验室中。结果，要将发生于实验室控制条件下的某种东西应用于自然发生在“真实世界”的行为上，就不大容易。已经说过，实验是确证或驳斥社会行为理论的最好途径。一旦某种效应在控制条件下被建立起来，研究者就可在更实用的场景中继续研究它。

实验还易受需求特征的影响，需求特征是指实验参与者从实验语境中获取的、能令他们猜到实验者预测发生情况的信息。当发生这种情况时，参与者会有意识地改变自己的行为以符合他们认为研究者正在寻求的特征。这样一来，即使假设错误，研究者的假设也可能会在无意间为实验结果所支持。社会心理学研究易受这种问题的影响，是因为它与自然科学不同，研究对象是人。尽管实验参与者所处环境的几乎每个方面都可被控制，但实验参与者的内在心理过程却不能。实验者自身可能也会对实验的效度构成威胁。实验者效应就是由知道实验假设的实验者所发出的微弱线索或信号。尽管实验者可能并没意识到自己的所作所为，但身体语言（比如手势、



眼动)和类似噪音、声调这样的语音线索,都会无意中影响实验参与者的表现和反应。该问题的最佳解决方案就是运用双盲过程,在实验中,施行实验的人不知道假设是什么,也不知道参与者所处的是哪种条件(即自变量的哪种水平)。

### 实地实验

实验并不总是局限在实验室内,我们也可在自然场景中进行。本书描述了很多实地实验。实地实验比实验室实验拥有更高的外部效度。实地实验也不太可能受需求特征的影响,因为参与者通常都不知道自己正在参与一项研究。这种研究的缺陷是,情境不如实验室实验那样被严格控制,从而很难排除外部因素的影响。另一个问题是,不可能总是将参与者随机分配到各种条件下;在有些研究中,可能是参与者选择了自己的条件。

### ● 非实验方法

尽管实验是决定因果关系的最佳途径,但在很多情况下自变量并不能被控制。而且,对于那些在广泛的社会层面上研究心理现象很感兴趣的社会心理学家来说,实验也不是特别有用。不过,还有很多非实验方法可供社会心理学家使用。

调查,即通过面谈或问卷,让参与者对一系列问题作出反应。由于调查可以大范围实行,研究者可以确信他们的发现能够被概化,而不是局限于参与者。其不足是,设计若是不够仔细,就会被参与者误解。另外还会存在很多反应偏差。

档案分析,即重新分析经常是为了不同目的而搜集的现有数据。当研究者对社会事件对于行为的影响感兴趣时,特别是当那些事件发生在过去时,这种方法尤其有用。

非实验方法的主要缺陷是,由于自变量是被测量而不是被控制的,很难确证一种因素导致另一种因素。

## 研究伦理

不管用什么方法进行社会心理学研究,由于研究对象是人,社会心理学家需要注意很多伦理问题。为了确保研究没有给实验参与者造成生理或心理伤害,美国心理学会在1972年为伦理行为设立了一套原则,以指导心理学家的研究设计。

**参与者健康:**参与者的生理和心理健康应受到保护,这一点最为重要。尽管要判定一项研究是否给参与者造成伤害并不太难,但要决定心理伤害的程度却不太容易。比如,米尔格拉姆(Milgram, 1963)的服从研究(第5章)并未给参与者造成生理伤害,但参与者或许已了解到关于自身不好的一面(如果有人命令,自己就会给他人造成伤害),这会给他们带来消极的心理影响。即使是在不太有争议的研究中,

也常要用到会给参与者带来某种程度心理伤害的程序。例如，贬低参与者在任务中的表现以引发愤怒，就会导致暂时被压抑的自尊（第7章）。在这种情况下，应该努力保证研究的消极心理影响是不重要的和短暂的。

**欺骗：**为了避免需求特征问题，参与者不知晓研究的目的是很重要的。由于这个原因，很多社会心理学研究都涉及一定程度的欺骗。比如，米尔格拉姆（Milgram, 1963）欺骗参与者，让他们相信自己真的实行了电击。为了看参与者是否真会为了服从实验者而伤害他人，欺骗是必要的。很多实验还使用助手，即表面上是实验参与者，实际是一个“演员”，他们遵照实验者设计的脚本行动以验证一个特定的假设。由于很多实验基本都涉及向参与者说谎，欺骗经常被视为社会心理学研究的控制层面。但大多数欺骗都不重要；实验结束后参与者也都会被告知实验的全部目的，且没有证据证明欺骗会给参与者造成长期伤害。

**保密：**社会心理学研究中的参与者，经常被要求揭露个人信息或隐私。为了向参与者再次保证这些信息不会被用来以任何方式危害他们的利益，社会心理学家需要告知参与者从他们那里获得的数据将会是完全保密的。换句话说，研究者不会将这些信息告诉他人。研究者也经常会用数字而不是用名字来辨识参与者，以此保证他们的匿名性。

**知情同意和询问：**在参与者参加研究之前获得他们的同意是一个惯例。即参与者以书面形式作出完全和自愿的同意。参与者也会被告知他们可以随时退出实验。实验结束后，参与者可以询问实验情况，包括告诉他们实验的真实目的。询问也使实验者有机会说明研究的重要性和相关性，并给参与者以机会去了解社会心理学的某些内容。

## 在你开始阅读前说的最后一句话

---

社会心理学不仅对我们理解自己所生活的世界特别重要，而且其本身也特别有趣。希望你也能跟我们一样觉得书中的内容引人入胜。在一个我们已经绘就人类基因地图，并卓有成效地了解了所有需要了解的物理世界的时代，有关人类行为的研究也许就是科学努力的最终前沿。我们已经了解了很多社会思想和行为，但还有很多我们不知道的。也许你关于社会心理学的观点，很可能会成为下一个重大事件……

# 目 录

前 言	7
第1章 自 我	1
自我觉知	2
自我觉知的发展	2
自我觉知的神经基础	3
自我觉知的暂时性差异	4
自我觉知的长期差异	6
自我知识的组织	7
自我概念维持论	9
自我比较理论	9
个体比较理论	13
群体比较理论	15
自尊	18
自尊的发展	19
自尊的影响	19
自我动机	22
自我提升	23
自我和认同的文化差异	29
个体主义和集体主义	29
双文化主义（二元文化主义）	30
总结	32

第 2 章 社会认知 ..... 37

    社会推断 ..... 38

        朴素科学家 ..... 38

        归因理论 ..... 38

        作出归因 ..... 40

        对应推理论 ..... 40

        归因偏差 ..... 44

        认知吝啬鬼 ..... 47

        启发式 ..... 48

        被驱动的策略家 ..... 51

    社会范畴化 ..... 54

        基本原则 ..... 54

        我们为什么要范畴化 ..... 57

        我们何时范畴化 ..... 57

        范畴化的结果 ..... 59

        双过程论 ..... 64

    总结 ..... 67

第 3 章 态 度 ..... 71

    态度形成 ..... 72

        最简暴露 ..... 72

        联想学习 ..... 75

        自我感知 ..... 77

        功能性路径 ..... 79

    态度和行为 ..... 82

        态度—行为关系的决定因素 ..... 82

        计划行为论 ..... 85

        合理行动与自发性 ..... 87

    态度改变 ..... 88

        认知失调 ..... 89

        劝说 ..... 92

    总结 ..... 98



<b>第 4 章 群体过程</b>	101
群体	102
什么是群体	102
实体性	102
群体生产力	103
社会促进和社会阻碍	103
对于促进和阻碍的解释	104
社会懈怠	107
领导	112
什么造就了一位领导	112
领导风格	115
关于情境与风格的理论	118
总结	123
<b>第 5 章 社会影响</b>	127
社会规范	128
规范的发展	128
从众	132
阿施的从众实验	133
解释从众行为	134
调节从众行为的因素	135
社会影响对社会规范的作用	139
少数人的影响	145
一致性与信心	145
少数人怎样施加影响	147
服从	148
米尔格莱姆的服从研究	148
解释服从	150
服从的决定因素	151
社会影响论	152
总结	153
<b>第 6 章 偏见</b>	157
偏见：旧的和新的	159

偏见、歧视和群际偏差 .....	159
种族主义 .....	160
性别偏见 .....	162
偏见上的个体差异 .....	163
权威主义人格 .....	163
社会主导取向 .....	164
偏见与自我调节 .....	165
群际理论 .....	166
谢里夫的夏令营研究 .....	166
最简群体范式 .....	168
降低偏见 .....	180
接触假设 .....	180
共享内群认同模型 .....	182
交叉范畴化 .....	185
总结 .....	187
<b>第7章 侵犯</b> .....	191
侵犯理论 .....	193
生物侵犯论 .....	194
社会侵犯论 .....	194
以个人为中心的侵犯性决定因素 .....	203
性别差异 .....	203
人格 .....	205
酒精 .....	206
以情境为中心的侵犯性决定因素 .....	209
物理环境 .....	209
社会弱势 .....	211
文化影响 .....	212
去抑制 .....	213
去个体化 .....	214
去人性化 .....	215
社会中的侵犯形式 .....	217
家庭暴力 .....	217

性侵犯·····	218
恐怖主义·····	219
总结·····	221
<b>第8章 亲社会行为</b> ·····	225
什么是亲社会行为·····	226
亲社会行为的起源·····	227
进化观点·····	227
社会规范·····	228
榜样·····	229
以情境为中心的决定因素·····	231
拉塔内和达利的认知模型·····	232
旁观者冷漠效应·····	234
皮利亚文的旁观者计算模型·····	239
以知觉者为中心的决定因素·····	244
人格·····	244
才能·····	246
心境·····	247
移情—利他假设·····	248
助人的性别差异·····	250
以接受者为中心的决定因素·····	251
相似性·····	251
群体资格·····	251
吸引力·····	252
对不幸的责任·····	252
接受帮助·····	253
总结·····	255
<b>第9章 亲和与吸引</b> ·····	259
亲和·····	260
我们何时亲和、为什么要亲和·····	260
亲和的个体差异·····	261
亲和与亲和作用的问题·····	262
社会焦虑·····	262

人际吸引 .....	265
以目标为中心的吸引力决定因素 .....	265
外表特征 .....	266
与自己的相似性 .....	270
互补性特征 .....	273
互惠 .....	274
以感知者为中心的决定因素 .....	275
总结 .....	278
<b>第 10 章 友谊与爱情 .....</b>	<b>281</b>
友谊 .....	282
社会渗透论 .....	282
友谊的性别差异 .....	283
爱情关系 .....	286
爱情的类型 .....	286
关系满意度与承诺 .....	291
关系满意度 .....	292
是什么决定了一种关系能否存续 .....	297
总结 .....	301
<b>参考文献 .....</b>	<b>303</b>
<b>词汇表 .....</b>	<b>331</b>
<b>译后记 .....</b>	<b>349</b>



# 第 1 章 自 我

## 本章概要

- 自我觉知
  - 自我觉知的发展
  - 自我觉知的神经基础
  - 自我觉知的暂时性差异
  - 自我觉知的长期差异
- 自我知识的组织
- 自我概念维持论
  - 自我比较理论
  - 个体比较理论
  - 群体比较理论
- 自尊
  - 自尊的发展
  - 自尊的影响
  - 小结
- 自我动机
  - 自我提升
- 自我和认同的文化差异
  - 个体主义和集体主义
  - 双文化主义（二元文化主义）
- 总结

人与其他动物相区别的一个特征，就是我们具有反身思考的能力，即思考我们的思维方式的能力。反身思考使得我们可以思索自己是谁，以及自己如何被他人感知。相应地，我们也就经常会对自已加以界定。随便问一个人他是谁，他们都会列出一大串特征和身份来表征其如何感知自己。例如，本书作者之一就可将自己描述为：一位女性、一位心理学家、一名学者、年轻人、英国人和自由党人（还有其他一些特征）。自我（self）是每个人身上最重要的一部分，是一种反映我们对自身身份意识的象征/符号建构。

本章概述了关于自我的理论与研究的最重要进展。我们首先考察自我觉知如何发展，以及它如何影响我们的感觉和行为。其次讨论关于自我的社会心理学理论，这些理论解释了对自我的感知是怎样形成的。这类理论可以被粗略分成四类：有些理论基于对自己行为的观察来解释自我感，有些理论则根据现实自我同个人所持有的标准、同其他个体和其他群体的比较来解释自我感。又次，我们要讨论自尊的个体差异，以及这些差异如何影响我们应对生活事件的方式。再次，我们考察自我感知方面的动机，其中最强大的动机就是自我提升（增强）。最后，尽管很多人感觉自我反映了我们作为人类的独特之处，但有重要证据表明自我是受文化影响的。因而，我们讨论了自我感知的跨文化差异，并考察双文化（又译二元文化）个体如何应对同时拥有两种认同的情形。

## 自我觉知

---

尽管自我是每个人的基本方面，但我们并不会总去想它。相反，我们的自我觉知水平会随情境和自己的人格而变化。自我觉知（self-awareness）是人们意识到自己的特质、感觉和行为的一种心理状态。换句话说，它可以被界定为，对自己作为一种个体性实在的意识。这一部分我们会解释自我觉知在人类中如何发展，并探讨负责自我觉知的大脑区域。然后我们还会区分两种自我觉知，私下的（private）和公开的（public），它们对自我有不同的影响。任何一种自我觉知形式都可能是暂时的——暂时性自我觉知形式是特定情境的结果；也可能是长期的——长期的自我觉知形式反映了人与人之间不同的个性特征。

### 自我觉知的发展

婴儿并非生来就有自我觉知。相反，他们是随时间推移而逐渐发展出这种能力的。刘易斯与布鲁克斯（Lewis & Brooks, 1978）在婴儿的鼻子上抹一点胭脂，然后把他

人们认为,大脑的前额皮质区在很多复杂的社会认知行为中都发挥着作用,包括推论其他人在想什么,以及对有关自己的信息进行加工。乍一看来,理解他人和理解自己似乎是非常不同的心理过程,那么大脑的同一区域为何能产生这两种行为呢?一种解释是,我们可能是通过想象自己处在相同的情景下会有什么想法和感受,来推断他人的想法和感受。最近由米切尔等人(Mitchell, Banaji, & Macrae, 2005)所做的研究,考察了这方面的可能性。

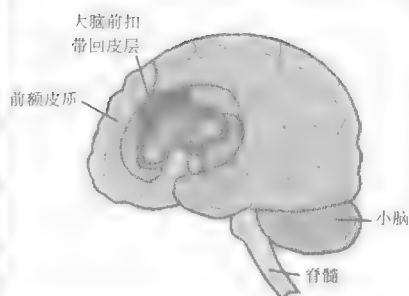
### 方法

实验参与者接受一种fMRI(功能磁共振图像)扫描,这种影像技术可以记录血液流动变化,从而显示大脑不同区域的活动。同时,实验参与者还要对一系列面部照片作出判断。他们或是判断照片中人的心理状态(他们拍照时有多高兴),或是完成一个非心理状态的任务(照片中的人脸有多对称)。fMRI扫描之后,研究人员给参与者再看一遍这些照片,并要求其报告他们感觉自己与照片中人的相似程度。

### 结果

当参与者推论照片中人的心理状态时，他们在前额皮质处显示有心理活动，而在判断照片中人物的外表时，前额皮质处没有显示心理活动。

前额皮质活动的数量，和参与者所感到的与照片中人物的相似性也有相关。但这种关系只在推论心理状态时出现，而在完成非心理状态任务时没有出现。



### 对研究发现的解释

对人做心理推论时前额皮质被激活、判断外表时前额皮质不被激活这一事实意味着，当试图理解他人拥有的品质时，前额皮质尤其会被用到，但它却不会被用于对他人作出较一般性的判断。

总之，当参与者认为自己与要推论的个体相似——因而更能基于自己在相同情景下会如何感受来预测那个人的行为——他们的前额皮质就会表现出更强的活动性。

## 自我觉知的暂时性差异

社会心理学家已经区分了私下自我觉知和公开自我觉知。私下自我觉知是指，个体暂时性地知晓自我私下的、个体性的方面。当在镜子里看到自己的脸，或是体验到生理唤醒——这种唤醒会令人反思自己的情绪状态，比如自己是否快乐、兴奋或愤怒——人就会有私下自我觉知。私下自我觉知对人的行动有三方面重要影响。首先，它会造成**加剧的情绪反应 (intensified emotional response)**。如果个体已经有积极的感受，反思那些高兴的感受就会使他更加快乐。相反，私下自我觉知的悲伤者，则因要应对自己消极的心理状态而会感觉更糟。史西尔与卡弗 (Scheier & Carver, 1977) 让实验参与者大声朗读一串积极的话 (比如“我感到很轻松”) 或者一串消极的话 (比如“每件事似乎都空洞而无意义”)，这一任务在此之前已经显示能够诱发愉快和抑郁的情绪。他们发现，在完成这一任务的过程中，在镜子里看到自己的实验参与者——因而处于私下自我觉知状态——会在情绪反应上，比没有在镜子里看到自己的实验参与者变得更加极端 (见图 1.1)。



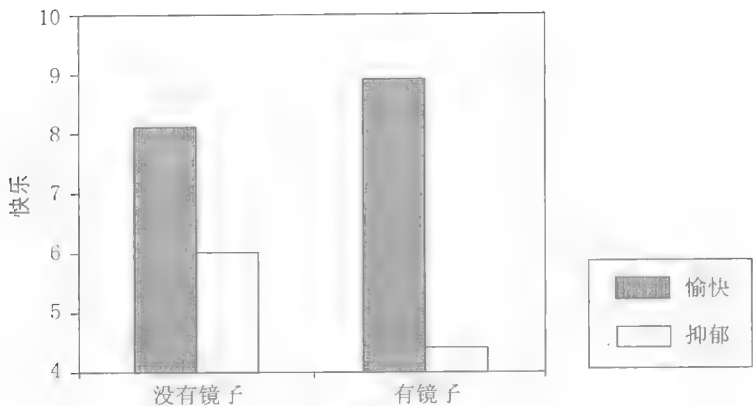


图 1.1 情感控制任务之后自我觉知对情绪反应的影响。数据来自 Scheier 和 Carver (1977)

其次，私下自我觉知的人易于体验到知识澄清 (clarification of knowledge)，通过聚焦于内部事件，个体能够以更高的准确性汇报这些事件。吉本斯等人 (Gibbons, Carver, Scheier & Hormuth, 1979) 给实验参与者一粒安慰剂，告诉他们这是一种能够诱发唤醒和很多其他副作用的药。由镜子引发自我觉知的实验参与者所报告的唤醒和副作用，要少于控制条件下不能在镜子里看到自己的实验参与者所报告的唤醒和副作用。未自我觉知的人将自我知识建立在对自认为已经吃下去的药的感觉基础上，自我觉知的人则将药忽略掉，集中关注自己的实际感受，这产生了更准确的自我感知。

最后，自我觉知的人更容易坚持个人行为标准 (adhere to personal standards of behavior)。由于他们更清楚自己的真实信念，所以就会按照这些信念行事，而不会受规范性压力的影响 (见第 5 章)。史西尔与卡弗 (Scheier & Carver, 1980) 让实验参与者写一篇与自己态度相反的文章。根据认知失调理论 (见第 3 章)，如果人的态度和行为不一致，他就会感到消极唤醒，并经常会通过改变他们的态度与行动相一致来解决问题。但与写文章时没有镜子的实验参与者相比，在镜子前写文章的实验参与者，表现出更少的态度改变。

当一个人觉察到能被他人看到和评价的自我的公开方面时，他的公开自我觉知就产生了。当被他人观察时，比如演出、在研讨会上发言、被拍照或录像时，人就是公开自我觉知的。公开自我觉知与评价领悟 (evaluation apprehension) 相关。当人们成为他人注意力的焦点，就会意识到那些观察者正在对自己评头论足 (也见第 4

章)。对消极评价的恐惧,会导致紧张和失去自尊 (loss of self-esteem), 尤其是当一个人感知到的实际公众印象与其渴望的公众印象不相符时, 更会如此。最后, 与私下自我觉知相反, 公开自我觉知会使人坚持社会行为标准; 知晓他人感知的人, 比如知道自己所属社会群体感知的人, 更容易遵循群体规范, 即使群体规范与其私下观点不相符 (见第 5 章)。

自我觉知的长期差异

除了由于情境原因不时地体会到自我觉知的暂时性增强之外, 有些人还会长期地更易于体验到自我觉知。这种人可以说是具有自我意识 (self-consciousness) 的人格特质。人们可以是公开自我意识的, 也可以是私下自我意识的, 这反映了自我觉知的暂时性差异。理解自我意识的一个简单方法就是, 它与公开或私下自我觉知相同, 只不过它是指长期 (即一般倾向) 是一种或另一种觉知。公开与私下自我意识并非相互排斥, 一个人可以两种特质中的某一种水平较高, 也可以两者都高, 还可以两者都不高。

私下自我意识水平高的人, 会体验到长期的高度私下性的自我意识; 因而他们会有更紧张的情绪, 更容易坚持自己的个人信念, 并拥有更准确的自我感知。对个体来说, 处于私下自我意识状态既有积极影响, 又有消极影响。有利的一面是, 这样的人较不容易由于紧张而患病, 因为他们更注意自己的生理状态, 有问题会较早发现 (Mullen & Suls, 1982)。私下自我意识水平高的不利影响是, 其患有抑郁和神经过敏的倾向性更高; 这样的人更易于注意和思考自己所体验到的任何不愉快或不舒服的感觉。

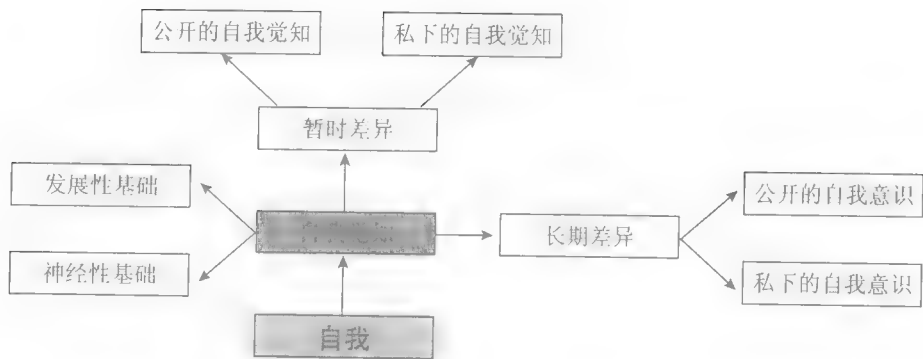


图 1.2 记忆地图

公开自我意识水平高的人，尤其关心自己被周围人如何感知。结果他们就易于遵循群体规范，更易于避免令人不安的情境 (Froming et al., 1990)，更关注自己的外表，并更容易根据外表去评价他人。

## 小结

自我知觉是人们知晓自己的特质、感觉和行为的心理状态。自我知觉能力是在童年早期随着大脑皮层前叶一个叫做大脑前扣带回皮层区域的发展，而发展得来的。成年时，这一脑区只有在人自我知觉时才会被激活。我们在自我知觉方面既有暂时性差异，又有长期性差异。暂时私下自我知觉的人，会体验到加剧的情绪反应和知识澄清，并更易遵循个人行为标准。另一方面，当一个人处于暂时公开自我知觉状态时，他们就会体验到评价领悟和丧失自尊，并且他们更易于遵循社会行为标准。私下和公开自我意识的影响，或者说是长期自我知觉的影响，与暂时私下和公开自我知觉的影响类似。

## 自我知识的组织

---

当我们自我知觉时，就会获得关于自己的信息。但这种信息在我们心里是如何组织起来的呢？我们关于世界的知识，以图式 (schemas) 形式储存起来，图式就是认知结构，它代表着我们所拥有的关于某一具体概念或刺激类型的知识（见第2章）。每一图式都通过我们对一种刺激的体验发展而来，并承载着我们对其所拥有的全部信息。自我图式 (self-schema) 反映了我们对于自己在特定情境中如何思考、感受与行为的期望。每种自我图式都由我们对自己的感知构成（比如“羞涩的”），并包含着我们在该尺度上的体验（比如，我们知道，在聚会上，或是在研讨会让自己谈谈自己的观点时，很容易害羞）。

对我们每个人来说，总是会有些图式非常重要，而另一些图式则不太重要，甚至无关紧要。马库斯 (Markus, 1977) 说，如果一个人感觉自我的某个方面特别重要，认为自己在那一维度上处于极端情况（高或低），并确定相反的另一极端情况决不符合自己，这个人就可被描述成在该尺度上是自我图式化的 (self-schematic)。比如，你是一个学生，如果身为学生对你来说很重要，你在这个维度上就是自我图式化的，你会认为自己是学生的高度典型范例，并认为你与不是学生的人非常不同。相反，如果某一具体维度对你来说不重要，也不能反映你是谁，你在该维度上就是非自我图式化的。

我们每个人都拥有一个由很多截然分离的自我图式构成的复杂自我概念。由于我们获得有关自我的信息要比有关其他任何事物的信息都多，所以自我图式可能比记忆中表征的其他图式更加复杂和多变。马库斯与森蒂斯 (Markus & Sentis, 1982) 提出，除当前的自我图式之外，我们还持有可能的未来的自我图式，比如反映我们将来会什么样的图式，反映我们认为（或担心）自己实际会变成什么样的图式（在本章稍后部分，我们会看到感觉自己什么样与希望自己最好变成什么样之间的这种区别）。拥有复杂多变的图式对我们是有益的，它可以使我们从生活中的消极事件或失败里得到缓冲。这是因为，即使有一个图式对我们产生了消极影响，我们还可以让自己产生满意感或是用积极眼光看待自己的其他图式。这里我们可以看一下图 1.3，它展示了表征本书一位作者的某些图式，说明了自我图式是如何组织起来的。



图 1.3 自我图式范例

我们现在已经知道了，自我知识在记忆中是如何组织起来的。但自我图式系统是如何影响我们的思维、感受和行为的呢？自我图式在相关的情境中会变得活跃起来，为我们提供应该如何——基于自己是谁的信念——作出反应的信息。马库斯 (Markus, 1977) 所做的一项研究表明，我们在某一维度上自我图式化，则该维度在



上面谈到的，人的自我有不同类型。例如，他们知道自己实际是什么样子，也知道自己想成为什么样子。有两种理论属于这一类：自我调节控制论和自我偏离论。二者都认为，当人自我觉知时，就可以思考自己是否是自己想成为的那类人，或者是否存在自己愿意作出改变的途径。

自我调节控制论

卡弗与史西尔 (Carver & Scheier, 1981, 1988) 提出，我们可以通过自我觉知来评价自己是否符合自己的目标。自我调节控制论的核心要素就是，阐释自我调节的四步认知反馈环，即检验、操纵、检验和离开 (见图 1.5)。在第一个检验阶段，人们把自己与两种标准中的一种进行比较。私下自我觉知的人将自己与私下标准，比如自己看重的价值观，进行比较。相反，公开自我觉知的人则会将自己与公共标准，比如朋友和家人持有的价值观 (见本章前面关于私下自我觉知和公开自我觉知的讨论)，进行比较。如果某人认为自己不符合相关标准，他就会操纵行为改变，以符合这一标准。当此人再对那一问题进行自我反思时，就会重新检验自己，再一次将自己与自己的价值观或他人的价值观进行比较。如果自我仍旧不符合标准，反馈环会自己重复下去。但如果此时自我与标准相一致，个体就会离开反馈环。

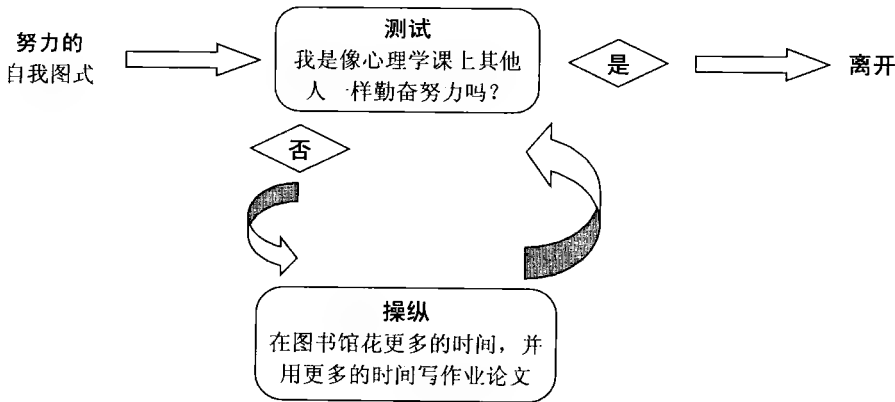


图 1.5 卡弗与史西尔 (Carver & Scheier, 1981) 的自我调节控制论。  
对检验 - 操纵 - 检验 - 离开反馈环的阐释

初看起来，自我调节控制论是一种比较乐观的理论，阐释我们如何能通过将自我觉知与自我调节结合起来以提升自我。但鲍迈斯特及其同事 (Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998) 做的一项有趣的研究表明，对自我的一个方面

进行自我调节,会使随后对自我其他方面的自我调节变得更加困难。研究者声称要做一个味觉实验,并要求实验参与者在来实验室前至少三个小时没吃东西。实验参与者一来,就会走进一个摆着小烤箱的房间,里面正烤着巧克力曲奇,这确保了房间里会充满巧克力和烤食物的美味香气。然后他们坐在一张桌子旁边,桌上一边放着一堆巧克力曲奇,一边放着一碗萝卜。在萝卜的条件下,要求实验参与者至少吃两到三块萝卜;在巧克力的条件下,要求实验参与者吃至少两到三块曲奇。在这两种条件下,实验人员都会提醒实验参与者只能吃分配给他们的食物。然后实验人员离开实验参与者5分钟,并通过单面镜观察他们,以确认其是否遵从了实验者的指令。

完成这一任务后,实验人员问实验参与者能否帮忙参加一个无关的解决问题试验。实际上,这也是同一研究的一部分。实验人员要求实验参与者完成一个解决问题的任务,花多少时间随其所愿,并告诉他们成绩的评定不是所花时间长短,而是是否成功解决了问题。事实上,所准备的任务是不可能得到解决的。研究的因变量就是实验参与者在放弃任务之前所坚持的时间长度。实验参与者在萝卜条件下比在巧克力条件下会更快地放弃解决问题的任务,前者平均坚持8分钟,后者平均坚持19分钟。总之,之前必须实行自我控制——吃萝卜,忽视巧克力——的实验参与者,更加不能坚持困难且烦人的谜题任务。以这些结果和类似的一些发现为基础,鲍迈斯特及其同事声称,我们只有有限的、可随意使用的认知资源来进行自我调节。因而,当我们在一个领域进行自我调节时,留给另一个领域进行自我调节的资源,就会被暂时性地消耗殆尽。

### 自我偏离论

希金斯(Higgins, 1987)也提出了一种认为人将自己与一个相关标准进行比较的理论。但自我偏离论不仅关注对现实认同与理想认同之间偏离的觉知,也关注人们对这种偏离的情绪反应。希金斯说,人有三种自我图式。现实我(actual self)反映了我们当下是什么样。理想我(ideal self)是一个参照点,反映了自己真正想要成为什么样(这一理想我是由个体盼望和希望自己拥有的品质、性格和才华构成的)。相反,应然我(ought self)代表着个体基于一种使命感、责任感、义务感而认为自己应该具有的品质和性格。根据该理论,人具有确保自己的现实我符合理想我和应然我的动机,现实我和自我导向(理想的或应然的)间的偏差越大,他所体验到的心理不适就越强烈。举一个具体的例子,假如你在一家超市工作,但你是个非常有抱负的画家。你的父母则希望你能从事医疗工作。在这个例子中,你的现实我(超市雇员)就与你的理想我(画家)和应然我(医生)都不同。

有两种自我偏离与特有的情绪反应相关。现实—理想偏离与缺少积极成果相联，它会导致类似失望、悲伤等与忧郁相关的情绪。于是，如果你在工作之余绘画，这使你想到自己虽然是个收银员，但其实宁愿自己是个专职画家，你就会感到有些沮丧。另一方面，现实—应然偏离则与消极结果的存在相联，它会导致类似愤怒、恐惧和紧张等与焦虑相关的情绪。所以如果你在工作之余去看望父母，这会提醒你自己没能满足他们想让你成为医生的高度期望，而使你感到忧虑和烦恼。希金斯及其同事(Higgins, Bond, Klein, & Strauman, 1986) 确认了实验参与者先前报告自己理想我、现实我和应然我之间的偏离高或低的情况。数周之后，要求这些实验参与者完成一项任务，他们必须集中注意力并描述出自己理想我与现实我之间的不同，或是描述出应然我与现实我之间的不同。研究者的发现如图 1.6 所示。高偏离的实验参与者，在思考了现实—理想的偏离以后，其与忧郁相关的情绪就会增加；在思考了现实—应然的偏离之后，其与焦虑相关的情绪就会增加。相反，低偏离的实验参与者，在任一种情绪上都未表现出显著变化。

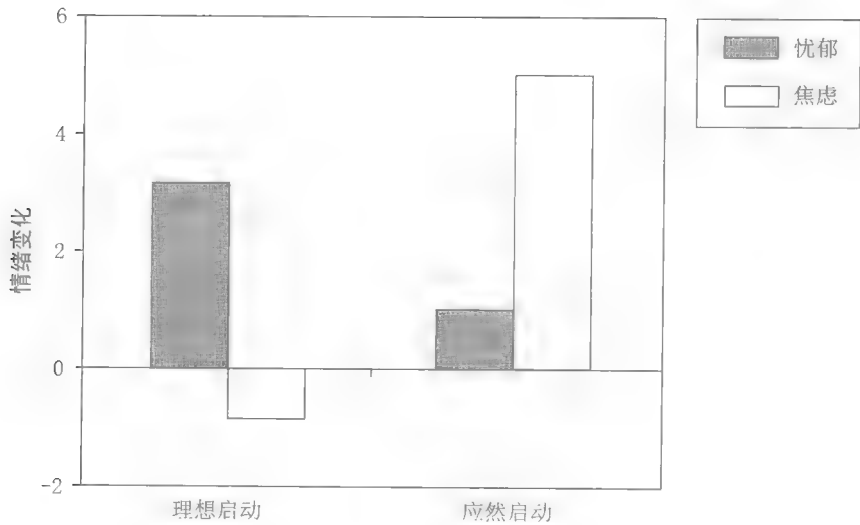


图 1.6 自我偏离论的证据。  
数据来自希金斯及其同事 (Higgins, Bond, Klein, & Strauman, 1986)

自我偏离论暗示，偏离通过产生消极唤醒，驱使人们作出减少偏离的改变，以减轻自己体验到的不适（类似观点见第 3 章关于认知失调的讨论）。但情况也不总是如此。负面情绪经常会阻碍成功的自我调节，因为如果人感到悲伤，他就更容易屈



服于能使自己感觉好受一些的即刻冲动，而不太容易为一个相对较长远的目标而努力。例如，假如我们在理想上希望比现实中更苗条一些，就会减少自己的卡路里摄入量，以期缩减这种现实—理想的偏差。但如果有一天我们对着镜子一照，发觉现实我与理想我之间仍旧存在差距，我们就可能在自己的冲动前让步，吃一块大蛋糕来给自己一个即时安慰。这在短期内可以减少不愉快和不舒适，但却也会使我们的整个目标成为更加遥远的期望。

## 个体比较理论

在上一部分我们看到，人们如何通过观察自己行为和通过将自身与自我的更佳版本进行比较，发展出自己是誰的感觉。而社会比较论和自我评价维持论则声称，我们是通过把自己与其他人进行比较来了解自我。

### 社会比较论

根据社会比较论 (Festinger, 1954)，我们通过将自已与周围的人进行比较来习得如何定义自我。尽管把自己跟不同的理想我和应然我版本进行比较，同把自己跟其他人比较，并非相互排斥的过程，但它们之间还是存有重要差异。社会比较论主张，信念、感受和行为是主观的，单独来讲，它们仅仅是我们自己思考的产物。换句话说，没有我们可以将信念、感受和行为与之进行比较的客观参照点。因而，虽然把自己与自己应该什么样或希望什么样的信念进行比较，可以导致自我概念的改变，但所得出的自我概念仍旧是主观界定的；也就是说，没有任何外部效度的感觉。相反，把自己跟别人比，就提供了一种可以将自己的想法、感受和行为与之进行比较的外部、客观参照点——给人们提供了一种他们存在方式的有效感。

就行为而言（比如学业成绩），人们不会总将自己与非常相似的人比较，而会有时做向上比较（把自己跟比自己好的人比较）有时做向下比较（把自己跟比自己差的人比较）。渴望作出正确自我评价的人，既会做向上比较，也会做向下比较，因为两种比较都有利于得到最正确的评价，比如，对学业能力的正确评价。

### 自我评价维持论

假设你的心理学课上有一个熟人，他在文章和课题上得分总能比你高。你会如何应对这一情况？特塞 (Tesser, 1988) 的自我评价维持论解释了，当我们面对某些其成功对我们的自尊有某种隐含义的人时，我们会做些什么。人们会用两种方式中的一种去回应他人的成功。社会反省 (social reflection)，指我们从与我们关系比较亲近的他人的成就那里获得自尊，没有考虑我们自己在该领域的成就。这或许有

助于解释父母为什么经常为自己孩子的成就而感到自豪。但认识成功的人有时也会引起向上的社会比较，把自己的成就与目标者的成就相比。当我们认识的人在某一领域做得十分出色时，什么因素决定了我们是做社会反省，还是做社会比较呢？

我们只可能在两种条件下与成功个体进行社会反省。第一，那个人成功的领域必须与我们自己无关。当情况是这样的时候，他人的成功就不会以任何方式威胁我们的自我概念。于是，我们就可以分享他们的成功，因为它增加而非挑战了我们的能力。第二，我们必须确信自己在那一特定领域的能力。如果我们有信心自己也能很成功，他人的成功就不会对我们构成威胁。相反，他们的成功实际上还会增加我们的成功感知。例如，如果你确信自己学心理学学得很出色，另一个学生的成功就不太可能影响你。相反，知道其他人也学得非常好，会使你想到自己处在一个顶尖的心理学课上、这里的学生都很优秀，从而强化而不是威胁你的自我概念。

然而，当另一个人成功的领域是与自己相关的，就会引发向上的社会比较。如果他人成功的方面对我们如何看待自己非常重要，他们的成功就会挑战我们对自己在这一领域成就的看法，并会对我们的自尊产生消极影响。不确信自己的能力，也会引发向上的社会比较。如果我们不确信自己的能力，然后又遇到一个在某一特定领域非常有能力的人，就可能进一步增加我们对自己能力的不确信。再一次，这又会对我们的自尊产生消极影响。总之，当我们把自己跟某一领域——该领域与我们的自我概念相关，而我们在该领域又不确信自己的能力——的成功人士相比，我们就会进行对自己的自尊有不利影响的向上社会比较。我们在这样的环境中，如何保持积极的自我概念呢？

根据自我评价维持论，有四种策略可供我们使用（见图 1.7）。第一，我们会夸大成绩超过我们的那个人的能力。在聪明的心理学学生一例中，如果你把那个学生归入“天才”一类，比较就不再是相关的——那个学生从本质上就与你属于不同的范畴——而你仍旧可以把自己归为心理学学习能力高于中等水平的一类人。第二，我们可以把比较的对象转变为我们所认识的、不如我们成功的人，创造一种有利于自尊的向下社会比较。因而，你可能会把自己跟心理学课上另一个通常在文章和课题方面不如你好的人相比。做了这种新的、不同的比较后，你就是成功的人了。第三，我们可以淡化自己与比较对象的相似性，或者使自己在身体和情绪上疏远他们。比如，你可以不再跟那个聪明透顶的学生坐在一起或不跟他说话。第四，我们可以贬低比较的重要程度来维持积极的自尊。比如，你可能会争辩说，学业成功对你来说并不重要，拥有一个让人满意的社会生活才更重要。

	策略	范例
1	夸大成功目标的能力	“他们比我成功是因为他们是天才。但我仍是很聪明的”
2	改变比较目标	“我比心理学课上的其他许多人聪明多了”
3	使自己远离成功目标	“我们是拥有不同兴趣的非常不同的人，上课的时候我不再与她坐在一起了”
4	贬低比较的重要程度	“她能得到比我好的成绩，但我有更好的社会生活——受人欢迎更重要”

图 1.7 面对向上的社会比较时，用以维持自尊的策略

群体比较理论

研究自我的早期学者，像弗洛伊德 (Freud, 1921)，认为自我是我们自己不与任何他人分享的一种独特认同，但社会心理学家现在对自我有一个更可变通的理解。自我概念被认为是由很多自我图式组成，有些图式反映了自我的个体方面，比如人格，另一些图式则反映了我们与家人、朋友和社会群体的关系。尽管这些图式组合在一起令我们很独特，因为其他人不可能拥有完全相同的自我图式结构，但我们肯定也与他人共享着某些方面的认同。比如，“社会心理学家”就是本书两位作者及其他上万人所拥有的一个重要自我图式（无论你相信与否）。更广泛点来说，男性或女性是我们所有人自我概念的一部分，但它也是我们与其他许多人所共有的一部分自我概念。布鲁尔与加德纳 (Brewer & Gardner, 1996) 提出三类自我，它们反映了自我中这些共享和不共享的方面。个体我 (individual self) 包括将自己与他人区别开的属性和人格特质（比如“内向”）。关系我 (relational self) 由我们同重要他人（比如“姐妹”）的关系来界定。最后，集体我 (collective self) 反映了我们在社会群体中的成员资格（比如“英国人”）。这一部分我们着重论述集体我，以及我们在社会群体中的成员身份如何有助于我们自我概念的界定。

社会认同论

根据社会认同论 (Hogg & Abrams, 1988; Tajfel & Turner, 1979)，自我的各个方面可以被分成反映个人认同 (personal identity) 的部分和反映社会认同 (social identity) 的部分。个人认同反映了自我特异性方面的特征，比如人格特质。相反，社会认同则反映着更广泛的我们所属的社会群体。自我图式的组织系统意味着，我们持有的每种认同都与一套彼此相关的概念有联系，这套概念指导着我们的思想、感受和行为。然而，如果我们有很多不同的认同，那就不可能——实际上也不可行——去运用每种认同指导自己的行为。于是取而代之的方法就是，任一特定时间点上的

自我感，都有赖于众多个人认同或社会认同中哪一个认同是心理显著的（比如我们最能觉知哪种认同）。

在任一既定时刻哪种认同会突显出来，则由环境而定。例如，假设你正在校园里同一个亲密朋友聊天。在这一时点，可能就是你的个人认同会表现得比较突出，因为你正与另一个人谈论你的个人体验。现在假设你来到学校足球场观看自己学院和对手学院的比赛。由于你是来这里支持自己学院球队的，所以你作为本学院成员的社会认同就会突显出来。每种社会认同都与代表着原型性群体成员特征的一套属性相关。而这些属性也与一组群体规范相关联，群体规范即有关群体成员应该如何思考和行为的一系列共享信念。

自我范畴化理论（又译自我分类/归类论；Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987）是对社会认同论的扩展，它关注的是界定共同认同的那套群体规范。根据该理论，当一个人的社会认同表现得比较突出时，他对自己和他人的感受就会去个人化（depersonalized）。换句话说，他们不把自己看做独特的个体，而是更多地根据界定了群体资格的共享特征来感知自身，思想和行为也更加与该群体的规范一致。群体成员会遵从所谓的元对比原则（meta-contrast），即他们会夸大群体内的相似性和本群体与其他群体的差异。

斯皮尔斯及其同事（Spears, Jetten, & Manstead, 1996）解释了社会认同对遵从群体规范的影响。研究者首先令实验参与者的社会认同表现得比较突出，方法是告诉他们现在共有两个小组，他们会被分到其中之一，小组划分是基于他们估计电脑屏幕上小点数量这一最初任务中所使用的技巧。为了增加他们对群体的认同，他们随后要参加一项他们相信是的“小组任务”，实际上并没有其他组员（要了解更多有关这类“最简群体”范式的内容，见第6章）。在这一任务中，他们要估计屏幕上出现的黑色正方形的数量，而且会得到关于三位其他组员估计情况的虚假反馈。然后实验者让他们在自己组的成员和另一组的成员之间分配金钱。为了控制群体规范，研究人员让实验参与者获知他们组参加研究的15个人中，有10个人在两组间平均分配金钱（“公平”策略），或是获知有10个人给自己组分配更多金钱（“歧视”策略）。另一组的规范也受到控制，以使实验参与者相信另一组倾向于平均或公平地分配钱财。正如图1.8所示，实验参与者受到自己群体规范的强大影响：当存在歧视规范时，实验参与者就会将较大比例的钱分给自己群体的成员；当存在公平的群体规范时，只有在另一个群体的规范也是公平的时，金钱才会在两个群体间得到公平分配。

群体规范影响我们的态度和行为，有很多生活实例。非常明白事理且具有非暴力倾向的人，在作为群体成员而非个体去行动时，有时会变得富有攻击性和反社会性。

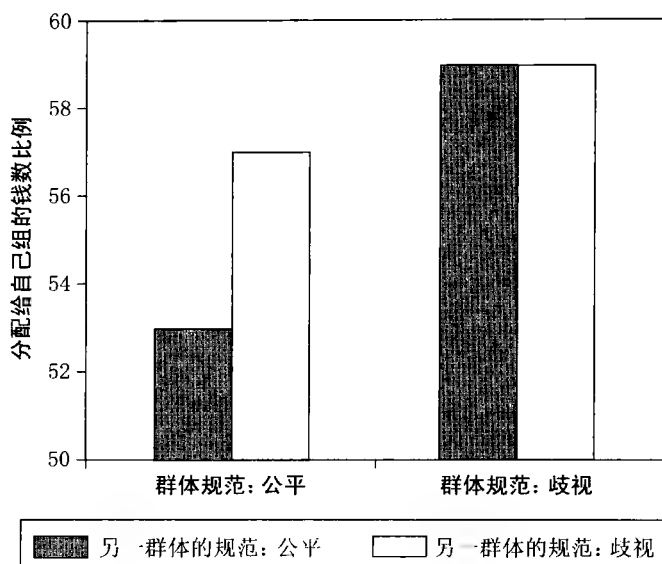


图 1.8 当社会认同表现比较突出时, 群体规范对行为的影响。  
数据来自斯皮尔斯及其同事 (Spears, Jetten, & Manstead, 1996)

这方面一个明显的例子就是, 有时爆发在足球比赛上不同球队支持者之间的争斗和暴乱 (见第 7 章集群攻击行为的讨论)。类似地, 研究已经表明, 当女性的性别认同表现得比较突出后, 女性在数学测验上的表现就比男性差, 因为她们遵从了与其群体资格相关联的刻板印象, 即女性学不好数学 (Steele, 1997; 见第 2 章刻板印象威胁的讨论)。

## 小结

有三类理论解释了我们的自我概念是怎样形成的, 它们的区别基于自我比较的对象是自我标准、其他个人, 还是其他群体。有两种理论提出, 人们经常把自我同自我的理想版本进行比较。自我调节控制论主张, 根据我们是私下自我觉知或公开自我觉知, 我们将自己与私下的自我标准或公开的自我标准进行比较, 当自我与自我标准存在不一致时, 我们就会有意改变行为, 以降低这种不一致。类似地, 自我偏离论提出, 现实我被拿来与理想我和应然我这两种自我导向中的一个进行比较。现实我与理想我之间的偏差, 会产生与忧郁相关的情绪; 现实我与应然我之间的偏差, 则会产生与焦虑相关的情绪。在这两种情况下, 心理上的不适都会驱使人作出改变以减少偏差。

社会比较论和自我评价维持论都提出，我们的自我概念可以从与其他个体的比较中获得。根据社会比较论，由于没有客观“正确”的自我，我们把自己与类似他人进行比较以证明自己态度和行为的有效性。自我评价维持论提出，我们通过两个过程来维持积极的自我形象：社会反省（从他人的成就中获得自尊）和社会比较（将自己的成就与他人的成就进行比较）。最后，根据社会认同论，我们也能从自己所属的社会群体中获得自我感。当特定群体成员资格表现比较突出时，我们就会根据自己的社会认同，而不是个人认同，来界定自己，并会依照与那一特定群体相关的一套规范来思想和行动。

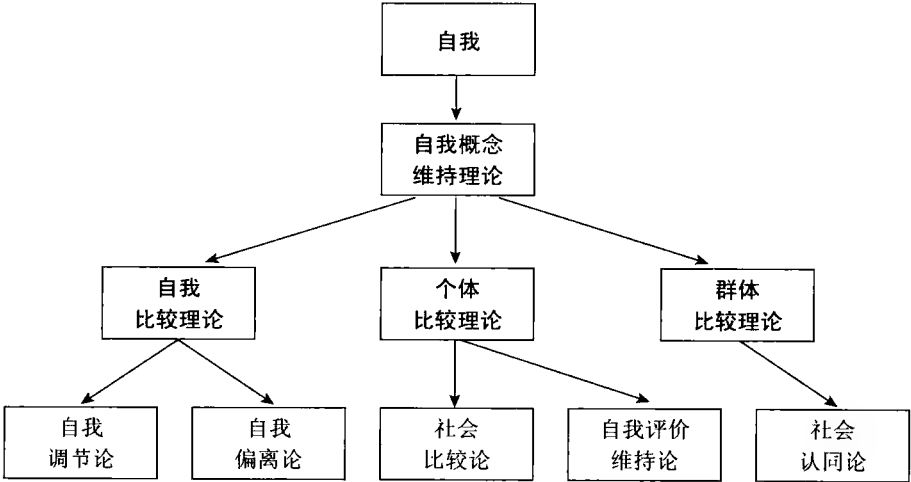


图 1.9 记忆地图

# 自尊

从上面叙述的理论中可以清楚地看出，我们花了很多时间去跟自我标准、其他人和其他群体进行比较，来了解自己究竟是谁。既然我们花了这么多时间去思考自我，并将它跟其他人比，自我无疑也就具有重要的评估性成分。我们在前面讨论自我评价维持论时，曾简要谈及这一内容；我们不仅思考自己的自我概念是什么，还会思考自我概念的各个方面是积极的还是消极的。一个人的自尊就是其对自己本质是好是坏的主观评价 (Sedikides & Gregg, 2002)，自尊对心理运行机制具有重要的隐含意义。

我们的自尊水平，不免要根据自身所处的情境而不时变化。心理学作业得了高

分可能会提升你的自尊；得了低分就可能压抑自尊。但我们很容易想到，也很容易在生活中看到，有些人似乎永远都是那么自信，另一些人则对自己的人生抱有较多的怀疑和悲观。在这一部分，我们就来谈谈自尊方面这种长期的个体差异、它们是如何发展的、它们会带来什么样的结果。

## 自尊的发展

我们的自我概念在日后的人生中有多么积极，好像至少是在某种程度上，有赖于最初照看我们的人的养育风格 (parenting style) (Baumrind, 1991)。养育风格可分三种，它们在两个方面有所区别：父母对孩子的苛求程度（控制，强加规范和惩罚）和反应性程度（热诚的和支持的）。自尊水平最高的孩子，通常是被权威型父母 (authoritative parents) 带大的。这类家长的养育风格在这两方面都高。他们给孩子提出很多要求，给孩子强加一些规则，如果不服从就惩罚他们。但这类父母也是具反应性的、支持的和热诚的。自尊偏低和对自身能力较少有信心的孩子，经常是被这两方面某一方面不太有效的父母带大的。权力型父母 (authoritarian parents) 过于严厉和苛求，没能对孩子的需求作出快速反应（见第6章权威人格）。在另一个极端，放任型父母 (permissive parents) 是反应性的，但却不够严厉，会纵容孩子的各种要求。

尽管人们拥有的长期自尊水平有可能在童年就已决定下来，但罗宾斯及其同事 (Robins and colleagues, 2002) 对 50 项自尊研究所做的一项元分析表明，人在生命历程中拥有高自尊或低自尊的一般倾向是可以变化的。他们发现，相对来说，6—11 岁儿童的自尊是不稳定的。这或许是因为幼童仍处于自我概念发展阶段。自尊在 20 多岁的人中表现最稳定并直到成年中期都保持相对稳定，可能是因为直到这一时间点，人都具有一个完全成熟的自我感，并较少受到暂时性生活变迁的影响。但到 60 岁的时候，自尊的稳定性就会下降。罗宾斯及其同事解释说，这可能反映了生命后期发生的生活变迁，比如退休、健康水平下降和同代人的死亡。

## 自尊的影响

很多研究者都研究过拥有高自尊或低自尊会有什么影响。但在我们进一步论述这一问题之前，重要的是要注意一下鲍迈斯特及其同事 (Baumeister and colleagues, 1989) 的研究述评，他们认为，大多数研究中的“低自尊”者，并非在绝对意义上拥有低水平的自尊。相反，他们仅仅是在相对意义上，与高自尊者相比拥有较低的自尊。然而，正如我们会看到的，仍有证据表明，低自尊者在应对生活事件时，与高自尊者非常不同。

### 心境调节

人们通常假定,每个人都想对自己和自己的生活感到自信,并会竭力维持一种自信的外表。但最近由乔安妮·伍德(Joanne Wood)及其同事所做的一项研究发现,相比自尊较高的人,自尊较低的人不太可能作出能让自己感觉良好的努力。有两项研究,简要说明了自尊较高和较低的人,在对积极和消极生活事件的反应上有何不同。伍德等人(Wood, Heimpel, & Michela, 2003)记录下实验参与者对积极事件的记忆。他们发现,自尊较低的人相比自尊较高的人,更可能通过扰乱自己的注意力、尽力使自己感觉不那么好、尽力使自己镇静这些方式,来“抑制”自己体会到的好感觉。在海姆佩尔及其同事(Heimpel, Wood, Marshall & Brown, 2002)的研究中,在实验参与者报告了日常生活中的一次失败之后,研究者让他们写下自己即刻的计划和这些计划的原因。相比自尊较高的实验参与者,自尊较低的实验参与者更不可能表达改善自己心境的目标。海姆佩尔及其同事也发现,拥有改善自己心境的目标,与第二天心境的更大改进是相关的。

这些发现共同表明,自尊较低的人为调节自己的心境付出较少的努力;他们在积极生活事件之后不去尝试和维持一个好心境,在消极生活事件之后也没有要让心境转好的动机。这些发现说明,拥有较低的自尊可能会适应不良,并解释了在消极事件发生之后,自尊较低的人为什么往往会比自尊较高的人感觉更糟(如 Brown & Dutton, 1995)。

### 自恋

对自尊研究的主要批评之一,就是其过分注重低自尊的消极影响。显然,正如上面谈到伍德及其同事的研究结果所表明的,拥有较低的自尊会使一个人适应不良。较低的自尊,也常被引证为反社会行为的前兆,包括少年团伙的暴力行为(Anderson, 1994)、犯家庭暴力罪的人(Renzetti, 1992)、武装抢劫者(MacDonald, 1975)、谋杀者(Kirschner, 1992)和恐怖主义者(Long, 1990)。然而,虽然存在诸如此类的种种说法,但实际上支持这方面的证据却很少。

鲍迈斯特及其同事(Baumeister, Smart & Boden, 1996)提出了另一种论点,即实际上,较高的自尊才与较高水平的侵犯和暴力有关(对侵犯前兆的更详细论述见第7章),尽管这种关联只发生在某些情境下。具体来说,他们提出,如果自尊较高的人的自我以某种方式受到威胁,比如有人批驳他们的观点或者反对他们积极的自我评价,这些高自尊的人就会作出侵犯性的回应,以保卫自己较高的自尊。显然,并非所有拥有较高自尊的人在感到受威胁时都会作出侵犯性行为,那么是什么决定着



谁会变得具有侵犯性呢？对自我威胁作出侵犯反应的人好像是自恋的（*narcissism*）。换句话说，他们倾向于具有极高的自尊，认为自己不知怎么就是比别人特殊和优越，但同时他们的自尊又是不稳定的。所以为了维护自己脆弱的积极自我概念，他们就要依靠他人的认可（Kernis & Paradise, 2002）。这就可以解释，批评为什么会造成这些人如此冲动的反应。相反，具有正常、稳定的较高水平自尊的人，并不比自尊较低的人更具侵犯性。

布什曼与鲍迈斯特（Bushman & Baumeister, 1998）说明了自恋和侵犯倾向间的关系。实验参与者被告知，他们要参加一项关于人们如何对他人的反馈作出反应的研究，而且他们要与另一位参与者一起做实验。接下来他们要写一篇只有一个段落的短文，这篇文章随后要拿给另一个参与者看（其实并没有另一个参与者）。实验参与者给“另一个参与者”的文章评定成绩并给出反馈意见，然后他们也会收到据称是那个另外的参与者给自己文章的反馈。在表扬条件下，实验参与者得到积极的评分和“非常好的文章”的评论；在威胁条件下，他们得到消极的评分和“这是我读过的最差的文章”的意见。最后，实验者被告知他们要跟那位参与者一起参加一个竞争性的反应时任务，对任务中每次测验他都必须尽快按一个按钮。不管谁输了，都要接受另一个参与者发出的一声噪音，其强度可以变化，从而决定着噪音会给接受者造成多大的不适。结果如图 1.10 所示。自恋和侵犯（由传给另一参与者的噪音强度测得）之间存在正向关系，但当存在自我威胁时，这种关系就会变得特别强烈。换句话说，自恋程度高的人在感觉自我受到威胁时，甚至比自恋程度低的人更具侵犯性。

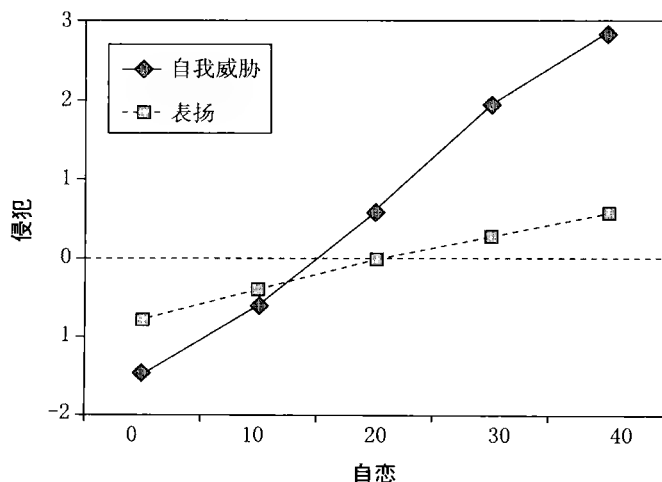


图 1.10~ 自恋对侵犯的影响。数据来自布什曼与鲍迈斯特 (Bushman & Baumeister, 1998)

小结

一个人的自尊，反映了他有多么积极或多么消极地评价自己的自我概念。尽管自尊不免会随情境而变动，但在自尊方面也存在长期的个体差异。作为成年人，我们是积极还是消极地看待自己，部分取决于我们是如何被养育大的；拥有具有控制性但反应灵敏的权威型父母的人，倾向于比权力型或放任型父母的孩子具有更高的自尊。很多研究者都研究了自尊对个人的影响。高自尊的人更善于心境调节，因而比低自尊的人更能建设性地对生活事件作出反应，低自尊的人倾向于抑制积极情感而仔细品味体验到的消极情感。但拥有高自尊也有消极影响，研究已经表明，拥有较高但却脆弱自尊的自恋者，尤其是如果他们的自尊以某种方式受到威胁，会比低自尊的人更可能具有侵犯性。



图 1.11 记忆地图

自我动机

既然自我对每个人都很重要，指导着人们的态度和行为，决定着人们对自己的感觉是积极还是消极，我们可能会预测它是驱动我们行为的关键指导原则。这一部分我们就来讨论这些动机中的三种。

第一，我们有自我评价 (self-assessment) 的动机，即无论真相是积极的还是消极的，都想知道我们究竟是谁的一种渴望。我们希望拥有正确的自我感知，以减少对自己能力或个人特征的不确定性。由于这一原因，人们在评价自我时，往往喜欢做判断测试，这一测试会评价一个人的表现，并将此人的表现与其他人的表现区别开来 (Trope, 1983)。

第二，我们想寻找能令我们自我证实 (self-verification) 的信息 (Swann, 1997)。换个说法，即使我们以消极眼光看待自己，我们也想确证自己关于自我概念已经信以为真的情况。如果我们找到的信息确证了自己已经相信的情况，就会重新向我们保证自己拥有正确的自我感知，并为我们提供安全感和稳定感。为了解释说明自我证实动机，斯万等人 (Swann, Stein-Seroussi, & Geisler, 1992) 询问具有积极自我概

念或消极自我概念的人是否愿跟评价者进行互动，并告诉他们这个评价者对其有好印象，或对其有不好的印象。他们发现，拥有积极自我概念的人更可能选择积极看待自己的评价者，拥有消极自我概念的人则倾向于选择消极看待自己的评价者。

第三，我们有自我提升（self-enhancement）的动机，这种渴望是要寻找有关自己的、能令我们以积极眼光看待自己的信息。我们会在下一部分详细讨论自我提升，但在详细讨论之前，重要的是思考一下这三种动机中的哪一种对于指导人的行为最重要。这不是一个非常简单的问题，因为三者有点矛盾，尤其是对于自尊较低的人来说。自我提升涉及寻找积极的自我知识，自我证实则包括寻找消极的自我知识。但一些研究已经表明，自尊较低的人会在两者之间寻求一个折中方案——他们会寻找能令自己对自己的感觉更好的人，同时又不完全否定自己已有的消极自我概念（Morling & Epstein, 1997）。

尽管一些创新性的折中方案说是能让人满足所有三个动机，但最终好像有一种动机表现最为突出。塞迪吉德斯（Sedikides, 1993）做了一系列让自我评价、自我证实和自我提升的动机相互较量的研究。实验参与者要完成一个自我反省任务，在这一任务中，他们可以选择题目问自己，以了解自己是什么类型的人。实验参与者的最强烈动机，就是用关注自我积极方面的问题来问自己，而不是用关注自己消极方面的问题来问自己。他们非常不可能问自己那些关注于自己已经了解很多、自我核心方面的问题（自我证实），或是自己了解不多、自我边缘方面的问题（自我评价）。总之，自我提升似乎是最有力的自我动机。因此，有研究者要寻求理解自我动机如何塑造行为，自我提升就得到了他们最多的注意。我们下一部分要论述的就是这方面的研究。

## 自我提升

自我提升为何会对我们如此重要？从前面讨论的关于自尊的研究中可以明显看出，拥有高自尊是具有适应性的，只要自尊不会过高并且稳定。正如我们在上一部分解释的，当拥有高自尊时，我们就会更有效地进行自我调节，从而能以更具建设性的方式应对消极和积极的生活事件。既然自尊有其作用，我们如何能维持积极的自尊呢？根据所用策略是涉及从自我的个人方面得到积极自我概念，还是从自我的社会方面得到积极自我概念，可以将其分成两大类。

### 提升个人自我的策略

根据自我确证论（self-affirmation）（Steel, 1975），当自尊受到某种方式的损坏

或威胁时，人们经常会通过集中关注并公开确证自己的积极方面这一方式来补偿，从而使自己保持积极的自我概念。斯蒂尔(Steel, 1975)在一项研究中说明了这一效应，研究是在摩门(Mormon)妇女中进行的，对她们来说，社区合作是一种重要的道德规范。这些实验参与者首先接到研究者的一个电话，说她正在进行一项民意测验。在自我概念威胁条件下，研究者评论说摩门人与社区计划特别不合作；在自我概念无关威胁的条件下，参与者被告知摩门人特别不关心驾驶员的安全和谨慎小心。最后，在自我概念确证的条件下，参与者被告知摩门人与社区计划特别合作。两天之后，参与者接到一个研究人员打来的看似无关的电话，这个研究人员自称是本社区的成员，他问这些参与者作为某项研究的一部分，是否愿意列出自家厨房的东西，以帮助发展一个社区食品合作企业。斯蒂尔发现，相比于自我概念确证条件下有65%的人同意帮忙，在两种威胁条件下大约95%的实验参与者都同意帮忙。感到威胁的参与者（即使是在无关的领域），大概想重新确证自己自我概念的积极方面，并通过公开表明自己的社区精神这一方式来做这一点。

强调人们自我提升倾向的另一个现象是**自助归因偏差**(self-serving attribution bias)(见第2章)。有相当多的证据表明，当人基于自身行为对自己归因时，会表现出自助偏差。当我们成功的时候，往往倾向于表现出自我提升偏差，将成功归因于内部特征；比如，我们可能会想“我考试得A是因为我聪明”。但当我们失败的时候，就倾向于表现出自我防卫偏差，将失败归因于外部特征。比如，我们会想“我得D是因为我考试那天感觉不舒服”。人们也具有支持自我提升信息的记忆偏差。米歇尔及其同事(Mischel, Ebbesen, & Zeiss, 1976)让实验参与者暴露在相同数量的积极信息和消极信息面前，两种信息都是关于其人格的，然后测试他们对那些信息的记忆。他们发现，参与者对积极信息的记忆好于对消极信息的记忆。另一个研究表明，人们对批评他们的信息，比对表扬他们的信息更吹毛求疵。怀尔与弗雷(Wyer & Frey, 1983)让实验参与者完成一个智力测验，并给予他们或积极或消极的反馈。然后参与者有机会阅读一篇关于智力测验效度的报告，报告中既包含支持性信息，也包含着批评性信息。相比那些得到积极反馈的参与者，被告知自己表现很差的参与者，随后将智力测验判断为具有更少的效力。

### 提升社会自我的策略

除了这些个人性的自我提升策略，人们也会从自己的群体资格中获得积极的自我形象。根据社会认同路径(Tajfel & Turner, 1979)，当人的社会自我表现得非常突出时，他们会把被认为是群体组成部分的任何特征都包含到自己的自我概念中，无

论那些特征是积极的还是消极的。因而可以理解,对群体成员来说,他们的群体得到积极评价很重要。人们试图通过将自己同别人进行赞许性(favorably)比较,来维持积极的个人认同(见本章前面对社会比较论的讨论),同样是以这种方式,群体成员也希望持有积极的社会认同或集体认同。他们是通过将自己赞许性地与其他群体成员进行比较,来做到这一点的。

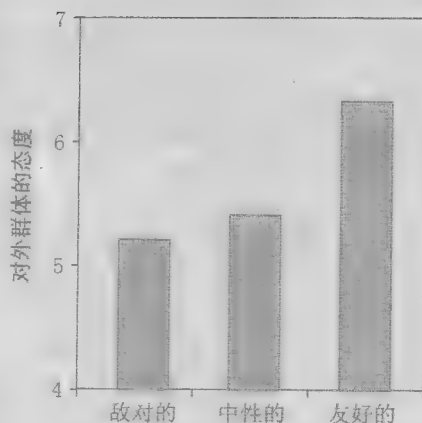
渴望保持积极的社会认同,可以解释群体成员为什么会表现出内群偏差、为什么对自己群体的偏爱胜过对自己不属于的外群体的喜爱(要了解更多关于社会认同在群际关系中作用的内容,参见第6章)。通过内隐含义来表达自己群体相比其他群体的优越程度,作为群体成员自我获得了积极群际比较的收益(Hogg & Abrams, 1988)。由于自我与内群的关系、而不是自我与外群的关系在促进群体间的不一致方面具有重要性,一些研究者已经关注将自我作为增进群际关系的一种方式。尤其是,如果自我和外群之间联系的缺失是群际偏差(包括偏见和歧视)的部分原因,也许努力建立此种联系会减少这样的偏差。阅读材料1.2中详细描述了这些路径中的一种。

### 方式材料1.2 将他人包含到自我中,以此来减少偏见

人们一般都愿用积极眼光看待自己:比如我们为自己的成功而骄傲并将其归因为个人特征,而将失败指责为由超出我们控制的外部特征所致。尽管这些自助倾向听起来是自私的和有偏差的,但它们实际上却有利于我们同其他人和其他群体的关系。过去十年的研究已经表明,我们的自我概念在认知上与朋友和恋爱伴侣的自我概念相重合,阿伦及其同事(Aron and colleagues, 1992)将这种过程称为把他人包含进自我中(including other in the self)。这一过程对人际关系有很多好处,因为我们经常留给自己的积极感受和待遇可以被扩展到其他人身。实际上,阿格纽等人(Agnew et al., 1998)发现,在约会的情侣中,更多地把他人包含进自我与更多的满意、承诺及对关系的投入相关。

赖特及其同事(Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, & Ropp, 1997)调查了自我中包含他人在扩展接触效应(extended contact effect)上的作用,结果发现,单是认识在外群体(outgroup, 自己不属于其中的群体)中有朋友的内群(ingroup, 自己所属的群体)成员,就会减少歧视。赖特及其同事论述说,我们自发地将亲密他人包含进自我当中,包括内群成员(Smith & Herry, 1996)。而且,我们还有将自己感觉是朋友的人整合为一类的倾向;比如亲密关系中的同伴会被观察者

看做单独的认知单元 (Sedikides, Olsen, & Reis, 1993)。这样, 当实验参与者观察与一个外群成员有亲密关系的内群成员时, 他们就会感觉两者之间有相当多的一致。结果, 他们就会将外群成员, 最终则是将整个外群体, 也看做自我的一部分。在这种情境下, 外群体也会享受到跟人们给予内群成员的优待一样的好处, 包括表现出归因上的积极偏差、为他们的烦扰感到痛苦、慷慨地分享资源和为他们的成功感到骄傲。



### 方法

赖特及其同事 (Wright and colleagues, 1997) 使实验参与者认为, 根据他们自己在最初任务中的表现, 他们被分配到两个小组中。然后, 参与者会看到一个内群成员和一个外群成员 (实际是两个实验助手) 在一个问题解决任务中进行互动。两个人的关系或者是亲密朋友, 或者是陌生人, 或者是彼此不喜欢的熟人。

### 结果和讨论

相比看到互动是中性或敌对的情况, 看到互动很友好, 外群体会得到更积极的评价。

这可能是由于, 只有当观察到的内群成员和外群成员是朋友时, 实验参与者才会感到存在自我—他人重叠; 只有朋友才被感觉具有重叠的自我概念。

迁策略，即同高地位群体竞争以提高自己群体相对于那一群体的地位；或是尝试社会创新策略，寻找新的维度使自己能在该维度上进行更具赞许性的比较。比如，学术水平低的学院在与学术水平最高的学院进行比较时，其成员可以说自己更擅长体育或举办更好的晚会，从而维护积极的社会认同。最后，低地位群体的成员可以仅仅是与那一群体认同解构（dis-identity），认为那一群体资格不是其认同的重要组成部分。

西奥蒂尼及其同事（Cialdini and colleagues, 1976）在研究美国高校足球队球迷的行为时，举例说明了这种认同解构策略。在1973年的高校足球联赛中，研究人员对七所大学的学生秘密进行持续观察，观察时间是在每周一他们上心理学导论课时。研究人员会记下课堂上穿着标有其学校名字、徽章或标志服装（比如夹克衫、长袖棉毛衫、围巾和帽子）学生的比例。然后研究者考察，学生的服装是否会随其学校球队周末比赛输赢而有所不同。图1.12说明了他们的发现。学生在自己学校球队最近赢球时，比在自己学校球队最近输球时，会更多地穿着带有其学校名称或标志的衣服。

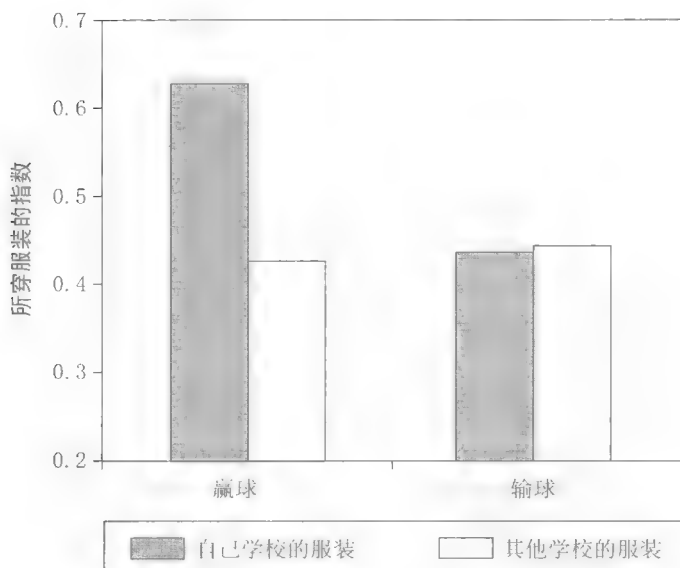


图 1.12 受惠于意想的荣耀。数据来自西奥蒂尼及其同事（Cialdini and colleagues, 1976）

西奥蒂尼等人（Cialdini et al., 1976）称这种现象为受惠于意想的荣耀（basking in reflected glory），其本质是，人们会从群体其他成员的成就中获得积极的自我概念，即使自己并未在那些成就中发挥个人作用。但当群体表现不好时，群体成员经

常会使用一种非常不同的策略，这一策略可以用西奥蒂尼研究中的结果来说明，即当球队输球时，穿有本校标志服装的人就会减少。斯奈德三人 (Snyder, Lassegard, & Ford, 1986) 的研究结果，更详细地说明了这一点，他们发现，与在群体任务中表现令人满意的大学生群体相比，在任务中失败的群体成员更可能使自己远离自己群体的其他成员。他们报告说想要回避群体，摘下并扔掉标示他们群体名称的徽章。这种倾向被称为切割与群体的联系 (cutting off reflected failure)。

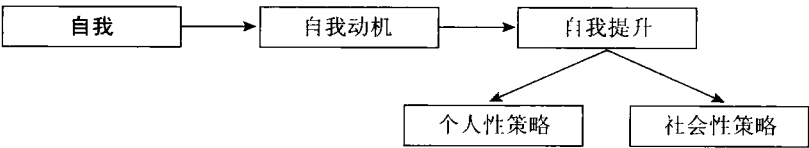


图 1.13 记忆地图

小结

由于自我对我们来说非常重要，我们自然不会以那些消极被动的方式去感知它。相反，我们受三种关键动机的影响。第一，我们拥有自我评价动机，要持有正确的自我感知，以减少关于自我的不确定性。第二，我们有自我证实的动机；我们想证实自己已经认为是真实的那些有关自我的情况。但我们拥有的最有力的自我动机，则是自我提升。我们有几种策略可以使自己维持积极的自尊。首先，根据自我确证论，当自尊受到某种方式的损害或威胁时，人们会通过集中关注并公开确证自己积极方面的方式，来维护积极的自我概念。其次，人们具有自助归因偏差，将成功归于自身原因，将失败归于外界因素。

根据社会认同路径，我们也会从自己的群体资格中获得积极的自我形象，这解释了为什么我们经常会表现出内群偏好。尽管低地位群体难以保持积极的社会认同，他们仍会通过一些策略来这样做，这些策略包括跟高地位群体竞争以提升自己的社会位置，在不同的维度上比较自己，或是与一个群体认同解构。当群体成功时，人们会通过受惠于意想的荣耀来维持积极的社会认同，但当群体没有做得那么好时，就会用切割与群体的联系的方式来维持积极社会认同。



## 自我和认同的文化差异

尽管每个人都有独特的自我感，但根据人成长所处的社会不同，其自我概念仍存在一些明显的文化差异。也有越来越多的人归属于不止一个文化当中，因而有两种十分不同的自我概念彼此相伴存在。这里我们讨论文化对自我的一些影响。

### 个体主义和集体主义

正如前面所讨论的，社会心理学家认识到，既有个体方面的自我，包括特质、状态和个人行为，又有反映我们与其他个体和群体关系的集体方面自我 (Triandis, 1989)。尽管大多数人，不管其文化是什么，都非常可能既有个体自我图式，又有集体自我图式，但仍有一些大致相同的文化趋向。在像美国和欧洲这样的个体主义文化中，孩子在很小的时候就被鼓励将自己认作独立个体。另一方面，在集体主义文化中，孩子则被鼓励服从和尊重其家庭，并遵守社会规范。考虑到所强调内容的这些差异，当知道集体主义社会中的人具有更为集体性的自我感、个体主义文化中的人具有更为个体性的自我感，你可能就不会感到惊奇了。

为了说明这种差异，特拉非摩、特里安迪斯、戈托 (Trafimow, Triandis, & Goto, 1991) 让北美和中国的实验参与者写下 20 句自我描述。他们发现，北美学生比中国学生写下了明显更多的个体自我描述句，比如“我是聪明的、有才智的”。相反，中国学生比北美学生写下了明显更多的集体自我描述句，比如“我是罗马天主教徒”。

自我概念方面的这些文化差异，帮助解释了来自个体主义文化的人和来自集体主义文化的人所持有的不同价值观。加德纳、加布里埃尔与李 (Gardner, Gabriel, & Lee, 1999) 对美国学生施以启动，使之暂时拥有更为个体主义的自我概念，或者暂时拥有更为集体主义的自我概念，从而解释说明了自我建构和价值观之间的关系。实验参与者读到一则关于到某个城市旅游的故事。故事或者使用独立的代词（比如“我”、“我的”），或者使用互依的代词（比如“我们”、“我们的”），这一方法此前已被证明能够依次启动个人性自我概念和文化性自我概念。然后，实验参与者写下 20 个自我描述语并完成一份问卷，报告他们最看重的价值观。研究结果如图 1.14 所示。被启动拥有个人性自我概念的实验参与者，写下了更多的个人性自我描述语和更多的强烈支持个体主义的价值观，比如自由和独立，而被启动拥有集体性自我概念的实验参与者，则写下了更多的集体性自我描述语和更多的强烈支持集体主义的价值观，比如友谊和家庭安全。

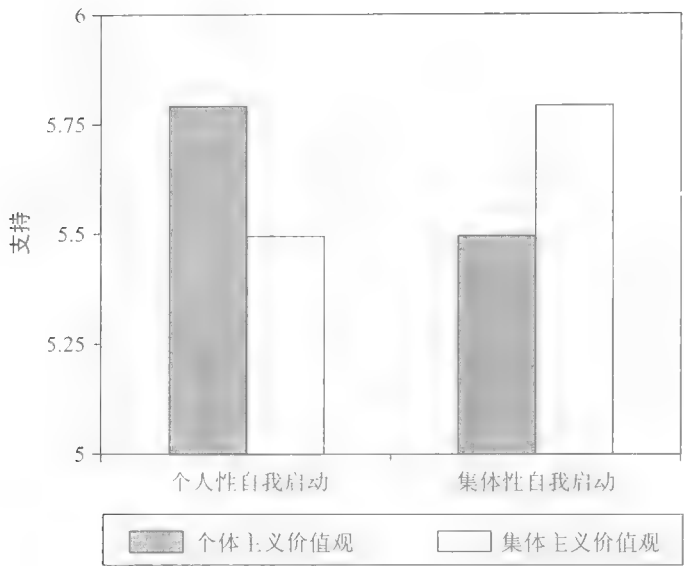


图 1.14 启动个人性自我和集体性自我，对赞成个体主义价值观和集体主义价值观的影响。数据来自加德纳、加布里埃尔与李 (Gardner, Gabriel, & Lee, 1999)

双文化主义（二元文化主义）

现在很多国家都属于多元文化，这些国家不仅由该国的最初居民组成，还包括一个由来自世界各地的移民所组成的多样群体，这一群体产生于日益增加的地理性流动、战争和人道主义危机。比如，在 2000 年的美国，2640 万人——约占总人口的 10%——出生在海外。移民经常觉得自己处于一个必须处理多重认同的位置，这些认同来自他们原初的文化和现在多数人或“移居” (host) 社会的文化 (Phinney, Lochner, & Murphy, 1990)。由于不同文化间存有差异，这也就意味着，需要将在价值观、态度、习俗和互动风格方面都不同的两种文化，都包含进自我概念中 (Berry & Annis, 1974)。有些人勉强应付两种不同文化的共存，他们或是同化移居社会的认同，或是保持自己原初的移民认同；但另一些人既保持了自己最初的认同感，又与移居社会共享一种认同。善于处理两种文化的人，被称作双文化者 (bicultural) (Ramirez, 1983)。

文化框架转换模型 (the alternation model) 认为，通过理解指导着行为的文化假定，并运用这种知识适当地采取每种认同去思考和行为，个体是可以应对多重认同的 (Yamada & Singelis, 1999)。该模型主张，一个人如果根据情境转换自己对文

化定向的理解，就能拥有归属于两种文化的感觉而不减弱自己的文化认同感。比如，Hong 四人 (Hong, Miorris, Chiu, & Benet-Martinez, 2000) 发现，双文化的华裔美国人被用西方线索或东亚线索启动后，会根据线索文化改变自己的行为。

同时拥有两种认同的能力有很多好处。布里埃尔及其同事 (Buriel and colleagues, 1998) 发现，双文化个体在跟其种族外少数派群体的人互动时会感到更加轻松，并具有更好的问题解决策略和人际技巧。类似地，施瓦泽、鲍勒与劳赫 (Schwarzer, Bowler, & Rauch, 1985) 也发现，善于同多数派文化进行交流的少数派群体学生，不仅比不太具有双文化性的人具有更高水平的自尊，而且报告有更少的种族紧张和民族间冲突的经历。在两种认同间转换的双文化个体，也被认为具有比单一文化的人更高的认知机能、更好的心理健康状况 (Rogler, Cortes, & Malgady, 1991) 和更高的自尊 (Martinez, 19987)。

但有一点值得指出，并不是每个人都对同时拥有两种不同文化认同的人持乐观态度。洛伦佐 - 赫尔南德斯 (Lorenzo-Hernandez, 1998) 说，在两种认同间转换的人，将既不被其出身群体承认，又不被主流群体承认，他们会潜在性地引发两个群体的消极反应。LaFromboise 及其同事 (LaFromboise and colleagues, 1993) 认为，双文化个体为了成功地在两种认同间转换，必须对两种文化都持积极态度，并具有有效沟通的能力。他们的原初文化强烈地体现在移居文化中，以提供一种支持体系，并缓解双文化个体的压力，这一点也很重要。

小结

在人的自我概念方面存在一些明显的文化差异，这种差异取决于一个人是成长在个体主义文化还是集体主义文化中。在个体主义文化中，人们倾向于拥有更强大的个体自我，从独特的个人特征的角度看待自己，并持有自由和独立的价值观，在集体主义文化中，人们倾向于从集体自我的角度看待自己，从群体资格和与他人关系的角度描述自己，并强烈支持像友谊和家庭安全这样的价值观。



图 1.15 记忆地图

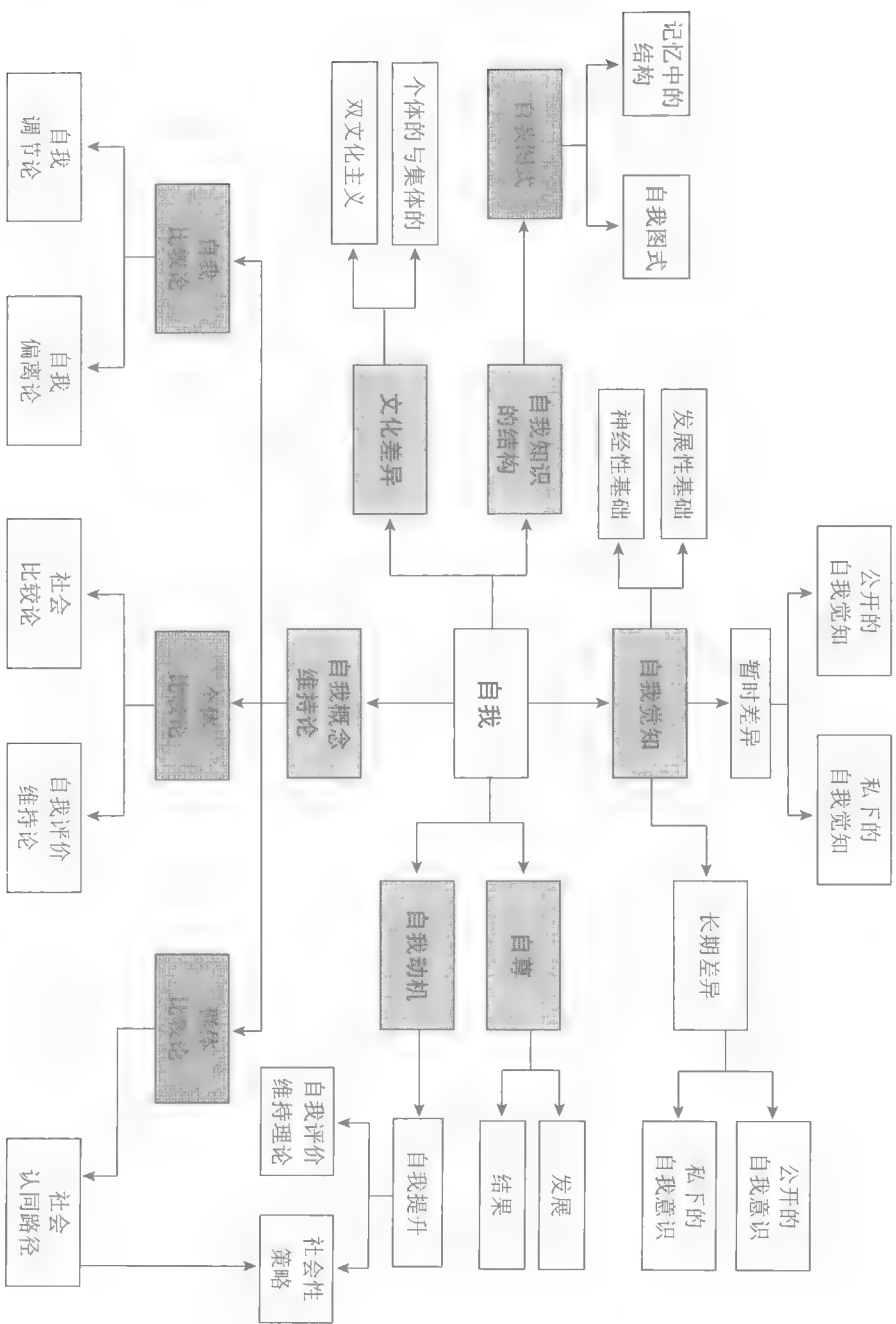
越来越多的人，尤其是移民，现在必须不断改变两种认同，一种认同来自于自己原初的文化，另一种认同来自移居社会。有些人只是勉强能够应对两种非常不同的认同，以及它们联合的规范和价值，但另一些人则是双文化的，比较善于应对两种文化。根据文化转换模型，双文化个体在情境需要时，能够转变自己对文化定向的理解，并能从这一能力中获得很多好处，包括更好的问题解决能力和人际技巧。

## 总结

我们向内观察，来思考自己是谁，以及自己为什么会像自己实际表现的那样思考、行动和行为，这种思考方式是人类独有的一种能力，影响着我们生活中的方方面面。有关自我的研究，大都集中在自我感知如何影响我们的思想、感受和行动。这些影响只发生在我们自我觉知的时候。我们不是生来就有自我觉知的，而是在童年早期发展得来这种内省的能力。自我觉知似乎与大脑的一个特定区域相连，即大脑前叶的大脑前扣带回皮层。自我觉知依情境和人格而变，本质上既可以是公开的，也可以是私下的。当我们私下自我觉知时，往往会体验到强烈的情绪反应，根据自己的真实想法行事，并拥有更正确的自我感知。相反，当我们公开自我觉知时，就更可能遭受评价忧虑，并不考虑自己的真实想法而是根据社会规范行事。我们自我觉知时所获得的有关自我的信息，储存在自我图式中，自我图式是拥有关于不同方面自我的知识的认知结构。自我图式在一个连续体内变动，从处于自我概念中心的自我图式化图式，到与我们无关的非图式化图式。

很多理论都致力于解释我们如何感知自己，以及这种感知如何影响我们的思想、感受和行为。有两种理论提出，自我经常被拿来跟自我的理想版本进行比较，其间的差距对个人具有一定影响。自我调节控制论主张，根据我们是私下自我觉知或是公开自我觉知，我们将自己与私人的自我标准或公开的自我标准进行比较。当二者间存在不一致时，我们就试图改变行为，以增加它们的一致性。根据自我偏离论，现实我被拿来与理想我和应然我这两种自我导向中的一个进行比较。现实我与自我导向间的不一致，会造成心理不适，心理不适则会驱使人作出改变以减少偏差。但这两种自我偏离被认为与独特的反应相关；现实—理想之间的偏离与跟忧郁相关的情绪相联，现实—应然之间的偏离则与跟焦虑相关的情绪相联。

社会比较论和自我评价维持论都提出，我们的自我概念可以从与其他个体的比较中获得。根据社会比较论，由于没有客观“正确”的自我，我们就把自己与类似他人进行比较，以证明自己态度和行为的有效性。自我评价维持论提出，我们通过两



个过程维持积极的自我形象：社会反省（从他人的成就中获得自尊）和社会比较（将自己的成就与他人的成就比较）。最后，根据社会认同论，我们也能从自己所属的社会群体中获得自我感。

从这些理论中可以看出，我们并不是以客观方式思考自我，而是热衷于决定自己应该以积极还是消极的眼光来评价自我的诸多方面。尽管我们的自尊水平不免会因情境而变动，但自尊仍有长期差异，这种差异部分反映了我们被抚养长大的方式。自尊对我们如何应对生活事件具有深远的影响。与低自尊的人相反，高自尊的人能更好地调整自己的情绪，缓解不愉快事件对自己的消极影响，并从积极事件中获得快乐。但值得指出的是，高自尊并不总是好事；拥有非常高但却不稳定自尊的自恋者，一般具有侵犯倾向，尤其是当他们的自我受到威胁时。

由于积极的自尊非常重要，我们拥有强烈的自我提升动机，而且它好像还比自我评价和自我证实的动机都重要，也就没有什么可奇怪的。我们使用很多策略来提升自己的个人性自我和社会性自我。根据自我确证论，如果我们的自尊在一个维度上受到威胁，我们就会公开确证自己知道是积极的某一方面的自我，来维护积极的自我概念。我们也会通过自助归因偏差来维护积极的自我概念、比关注有关自我的消极信息更多地关注有关自我的积极信息、对消极信息比对积极信息更苛刻。当我们的群体资格表现得比较突出时，我们就会运用以群体为基础的策略来维持积极的社会认同，比如从成功群体成员那里受惠于意想的荣耀，而切割与不成功群体成员的联系。

最后，在人的自我概念方面存在一些明显的文化差异，这种差异取决于一个人成长其中的社会。来自像欧洲和美国这样个体主义文化中的人，具有更强大的个体性自我感，而来自像中国和印度这样集体主义文化中的人，更可能从自己与家庭成员和社会群体之间关系的角度看待自己。还有一个逐渐成长的少数派群体，此群体中的双文化个体具有两套文化认同，因为他们一种文化下成长，然后又移入另一个具有非常不同文化的国家。尽管不断变化两种不同的自我概念非常困难，但在两种文化的态度和行为间成功转换的人，发展出了出色的问题解决策略和人际技巧，并比单一文化的个体拥有更高的认知机能、更好的心理健康状况和更高的自尊。

## 深入阅读

Abrams, D. & Hogg, M.A. (2001). Collective identity: Group membership and self-conception. In M.A.Hogg & R.S. Tindale (eds.), *Blackwell handbook of social*

*psychology: Group processes* (pp.425-460). Oxford: Blackwell.

Baumeister, R.F. (1998). The self. In D.T. Gilbert, S.T.Fiske, & G. Lindzey (eds.), *Handbook of social psychology* (4th edn, Vol.1, pp.680-740). New York: McGraw-Hill.

Secikides, C.&Gregg, A.P. (2003). Portraits of the self.In M.A.Hogg & J. Cooper (eds.), *The Sage handbook of social psychology* (pp.110-138). London: Sage.

## 关键问题

1. 什么因素决定着我们是否是自我觉知的？
2. 我们运用什么信息形成对自我的印象？
3. 我们的自我感知如何影响我们的态度和行为？





## 第2章 社会认知

### 本章概要

- 社会推断
  - 朴素科学家
  - 归因理论
  - 作出归因
  - 对应推理论
  - 归因偏差
  - 认知吝啬鬼
  - 启发式
  - 被驱动的策略家
- 社会范畴化
  - 基本原则
  - 我们为什么要范畴化
  - 我们何时范畴化
  - 范畴化的结果
  - 双过程论
- 总结

本章内容是关于人们如何考虑其他人。社会认知 (social cognition) 是一个比较宽泛的词, 感知者要理解他人的行为, 必须编码、加工、记忆和使用社会语境 (social context, 指任何现实或想象的脚本, 包括参照自我或他人) 中的信息, 社会认知就描述了这一过程的中心。我们将关于社会认知的这一章放在书中比较靠前的位置, 是因为它对后面其他很多章节都很重要。我们组织和运用社会信息的方式, 是理解群际和人际过程、社会认同和偏见、态度和从众的基本要素。下面我们就详细论述社会推断的策略和局限性, 我们正是通过社会推断将他人范畴化, 并使用认知“捷径”去澄清和理解所有不断刺激我们感官的信息。我们将会看到, 人们对社会思考的理解, 如何从仅仅将人看做冷酷、有逻辑和理性的信息加工者, 逐渐发展到这样一种认识, 即我们对他人做判断时, 经常倾向于运用“本能感觉”和“直觉”。

## 社会推断

---

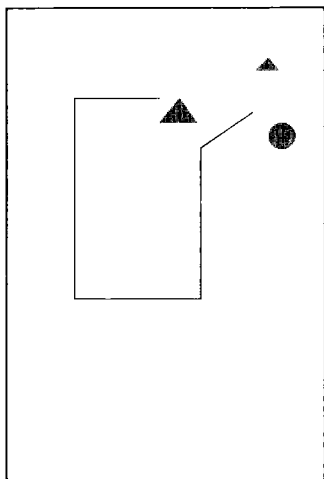
### 朴素科学家

我们首先讨论常识。人类是理性的动物; 我们能够解决复杂的数学问题, 运用复杂的逻辑建构论点, 而且我们是有说服力的, 能够平衡折中并善用分析。因而接下来就是我们将这些原则运用于每天的思维和行为中。这就是标志早期理论化特征的社会认知观点。这一极有影响力的观点, 由海德 (Heider, 1958) 提出, 他认为, 人们受两种基本需求的驱动: (1) 形成对世界一致性观点的需求, (2) 获得对环境控制力的需求。海德认为, 对一致性和稳定性, 以及预测能力和控制能力的渴望, 使我们像朴素的科学家 (naïve scientists) 那样行为, 理性且合乎逻辑地验证自己关于他人行为的假设。特别是, 这需要找出产生这种结果 (比如观察到的行为和事件) 的原因, 并需要创造一个有意义、稳定的世界, 在这个世界中, 事物是有意义的、合乎情理的、易于理解的, 是社会心理学家如何看待社会认知变得非常有影响力的一种理论路径的基础。这套观点和模型可被称为归因理论 (attribution theory)。

### 归因理论

海德 (Heider, 1958) 认为, 我们具有基本的归因需求, 因为这可以赋予我们的世界以意义, 使之变得清楚、可界定和可预测, 从而减少不确定性。海德说, 这种需求是人们社会推论的主要驱动力。一个精巧的试验说明了这种基本需求。海德与西梅尔 (Heider & Simmel, 1944) 让实验参与者简单描述抽象几何形状的移动。他

们发现，人们具有一种用表明意图和动机的方式去描述移动的普遍倾向（见图 2.1）。将人类的意图强加于我们知道有很少或者根本没有这种意向能力的事物这一倾向性，是人类思考方式的常见特征（想想人们如何像宠物能听懂自己的意思那样，跟自己的宠物说话）。



- 实验参与者被要求解释一个动态图片电影，电影中有三个几何图形（一个大三角形，一个小三角形和一个圆）以不同的速度向不同的方向，在一个矩形里或者围着这个矩形移动，这个矩形有一个“门”，可以是开放的，也可以是封闭的。
- 34 名实验参与者中，只有一位用几何术语（比如“大三角形进入矩形并来回移动”）描述电影。
- 其他所有实验参与者都把几何图形的移动描述为有生命的生物的活动，大多数是描述为人类的活动，有两例描述为鸟的活动。
- 回答举例：“一个男人打算去会一个女孩，那个女孩跟另一个男人一起走来。第一个男人让第二个男人走开。第二个男人摇摇头。然后两个男人就打了起来。”

图 2.1 对海德与西梅尔 (Heider & Simmel, 1944) 研究中所使用的图片电影的说明

### 归因类型

这种明显的归因渴求，就是一些力图将人们试图解释自己及他人行为的方式模型化的研究工作的基础。为了理解这些模型，首先需要界定归因的不同种类。我们可以将此称为定义因果关系点 (locus of causality)。

各种归因之间的主要区分，就是内部—外部归因。内部归因 (internal attribution) 是将原因定位于人内部的任何解释，比如人格、心境、能力、态度和努力（也被称为个人归因）。外部归因 (external attribution) 是将原因定位于人外部的任何解释，比如他人行为、情境性质、社会压力或运气（也被称为情境归因）。假设你在一家超市买东西，轮你付钱时，收银员对你很是无礼。你会如何解释这一行为？由于你不认识他，或者更准确地说，你不知道他的想法和感受，你只能从其行为推论原因。你可能会认定他是一个粗鲁和不友好的人（一种特质的、内部归因）。或者，你可能会认为他只是今天心情不好——也许他刚跟同事吵过架（情境归因）。类似地，假如你的教授有一天上课时心情特别好——又是唱歌又是开玩笑——行为绝对不同以往。你会认为她的人格突然变了（特质归因），还是会将其归于其他一些原因（也许她的

一篇文章刚被一本权威期刊接受)，一种情境原因？我们稍后将会讨论人们如何作出不同种类的归因，这里重要的是指出，行为基本上有两种不同的解释方式：通过内部原因，或者通过外部原因。

除了内部与外部归因这种基本区别，还可以沿着另外两个独立维度进一步细分推论的类型：稳定性 (stability) 和可控性 (controllability) (Weiner, 1982, 1986)。稳定性指原因相对稳定和长久的程度（比如自然能力），它与暂时的和波动的（比如喝醉酒）相对。可控性指原因受他人影响的程度（比如努力），它与随机程度相对（比如运气）。这三种维度综合在一起，似乎不论在个体主义国家还是在集体主义国家 (Hau & Salili, 1991)，都是人们解释事件 (Meyer & Koebel, 1982) 的典型方式。但对我们的目标而言，我们只需关注最常见和最明晰的区别：内因和外因。人们如何作出内部归因或外部归因是下一部分的中心。

## 作出归因

在上一部分，我们将人们能够作出的各种归因，即我们试图解释他人行为时所得出的结论，进行了分类。但人们是如何得出那一结论、这种思考过程涉及哪些内容呢？这就是社会认知 (cognition) 所涉及的问题。在这一部分，我们将要讨论 20 世纪 70 年代研究中所产生的归因过程的两个主要模型——对应推理论 (correspondent inference theory) 和共变模型 (co-variation model)。

## 对应推理论

根据琼斯和戴维斯 (Jones & Davis, 1965) 的观点，人们进行社会推论时，总是试图作出对应推理。换句话说，他们往往推论，行动者的行动或者与稳定的人格特征对应，或者是表明了这种人格特征。其观点是，人们喜欢内部、特质归因胜过外部、情境归因，因为前一种类型的知识在预测行为上要更有价值。像“无礼的”这种特质归因是一种判断，表明所说的人拥有一套特定的人格品质，这些品质被认为是稳定的和不会随时间而变化的。相反，情境归因——比如将行为解释为暂时情绪低落——则需要通过对一个易变和可变原因的定义来达成。前者稳定且不变，是预测将来行为一个很有价值的结论（如果有效的話）。比如将一位商店售货员的无礼归因于内因——他暴躁的性格——就是有用的，因为我们可以随后假定，当我们逛商店时，他总会脾气暴躁，所以我们应该避开他的柜台。如果我们能够发现行为的特质原因，这些原因就能帮我们满足海德 (Heider, 1958) 所说的人的基本驱动力，即追求一致、清晰、稳定和一个可预测的世界的驱力。

根据琼斯和戴维斯 (Jones & Davis, 1965) 的观点, 我们会通过加工三种关键类型的信息: 社会赞许性, 选择和特异性效应, 来评价行为与人格之间是否存在对应 (即得出对应推论, 或者也可说是一种特质归因)。

社会赞许性 (**social desirability**) 信息是指, 观察到的行为与社会规范是相一致还是相反。当观察到社会非赞许性行为时, 人们更可能进行内部特质归因。人们具有赞同社会规范的倾向——与多数人的观点保持一致——因为他们希望避免因表现突出和与众不同而被排斥或嘲笑 (我们将在第5章详细讨论这种规范性社会影响)。因此, 社会赞许性行为不会告诉我们多少有关此人人格的信息, 因为他们也许只是与群体规范保持一致, 而群体规范有可能与其自身观点相符, 也可能不符。相反, 表现出社会非赞许性行为的人——与社会规范背道而驰——更可能展现的是与其基本人格特质相符的行为, 因为其行为不能被归因于他仅仅是遵从多数人的意见。

根据琼斯和戴维斯的观点, 社会感知者进行对应推论所要寻找的另一种信息是, 所讨论的行为是否是自由选择 (**chosen**) 的。当被观察的个人自由选择了既定行为, 人们更可能进行内部特质归因。如果行为是自由选择的, 它就更可能是基本人格特质或态度的结果, 而不太可能是强迫、威胁或诱导的结果。

当行为具有特殊结果, 而非具有很多其他可能的结果时, 我们就可以称其具有特异性效应 (**non-common effects**)。当行为的结果具有独特的 (或者非一般的) 效应时, 人们更可能进行内部特质归因。比如给人一拳确实只有一种可能结果, 所以它也就更可能被归于内部特质的原因。

人们会运用上面列出的三种信息去给他人的行为归因, 尽管有些证据支持这一观点 (比如 Jones & Harris, 1967), 但最终这一观点由于一些明显的局限而失去了影响力。尤其是, 该模型局限于行为的单一情况, 并集中于内部归因。后一点尤其重要。我们很容易想到自己经常把某人的行为归于运气不好, 或是他们那天心情不好。人们会进行内部归因, 显然也会作出外部归因。我们下面要论述的模型, 直接指出了这些局限性, 并可以说是最有影响力的归因理论。

### 共变模型

凯利 (Kelley, 1967) 的共变模型, 说明了多种行为。重要的是, 它也细化了导致外部归因及内部归因的过程。根据凯利的观点, 因果关系是运用共变原则 (**covariation principle**) 得出的。这一原则认为, 某事物要是某一具体行为的原因, 它就必须当行为存在时存在, 并当行为不存在时不存在 (也就是它必须共变)。我们在多种可能的原因中, 会将因果关系归于其中在最大程度上跟行为共变的一种因素——

如海德 (Heider, 1958) 所说, 就像朴素科学家那样行动。

共变模型认为, 有三种信息对得出内部归因抑或外部归因非常重要: 共识性、一贯性和特异性信息。当在一个具体社会背景下观察某人的行为时, 这三种信息的综合影响, 决定着人们会作出哪种归因。共识性 (consensus) 信息, 是其他人在此情境下会以跟被观察者相同的方式反应的程度。一贯性 (consistency) 信息, 是被观察者在不同场合都以相同方式反应的程度。特异性 (distinctiveness) 信息, 是被观察者在其他社会语境下以相同方式反应的程度。

单独看来, 每种信息的存在或不存在, 对更可能作出特质归因还是作出情境归因, 都具有隐含意义。共识性信息的存在 (如果其他每个人都以跟被观察者相同的方式行为) 意味着情境原因, 其不存在则意味着特质原因。一贯性信息的存在 (被观察者反复以同样方式行为) 意味着特质原因, 其不存在则意味着情境原因。特异性信息的存在 (被观察者在很多不同的背景下都以相同的方式行为) 意味着特质原因, 其不存在则意味着情境原因。

信息类型	范例	含义
共识性信息	高: 每个人都穿了件怪异的针织衫	情境
观察对象和观众以同样方式行为的程度	低: 只有你的教授穿了件怪异的针织衫	特质
一贯性信息	高: 你的教授每次上课都穿这件怪异的针织衫	特质
观察对象在不同场合下以同样方式行为程度	低: 你的教授只是今天穿了这件怪异的针织衫	情境
特异性信息	高: 你的教授只在这门课上穿这件怪异的针织衫	情境
观察对象在其他情境中以同样方式行为的程度	低: 你的教授在校园各处都穿这件怪异的针织衫	特质
注释: 特质归因: 将原因归于个体内部的任何解释 (人格、心境、态度、能力、努力) 情境归因: 将原因归于个体外部的任何解释 (他人行为、情境性质、运气)		

图 2.2 凯利的共变模型: 用共识性、一贯性和特异性信息来解释教授为什么穿了件怪异的针织套衫

这里有个例子可以说明情况 (见图 2.2)。假设有一天你坐在教室里, 你的教授从门外走进来, 身上穿着一件非同寻常且特别艳丽的多种颜色混搭套衫, 衣服前面还夸张地带有一个高兴的獾的图案。作为朴素科学家, 我们喜欢拥有一个稳定和可预知的世界, 所以你就必然想弄清楚教授为什么会选择穿这么一件奇怪的衣服。根据共变模型, 你会评价上面列出的三种信息是否存在。

第一, 共识性。是每个人都穿了这种套衫, 还是只有你的教授穿了这种套衫?

如果只有教授一个人穿，你可能会开始进行内部特质归因：没有其他人以相同方式行为（比如穿一件奇怪的套衫），所以这种奇怪行为的原因可能是，与你的教授独特相关的某种因素，而不是情境（否则无论原因是什么——比如一种新时尚——其他人也会受其影响，并也会穿一个带有獾图案的套衫）。

第二，一贯性。这是你的教授第一次穿这件套衫，还是他每周都这么做？如果他每周都穿这件奇怪的套衫，你就更倾向于进行特质归因。如果他只是这周才穿，你可能会认为他碰上了只是暂时性的时尚危机——也许他的洗衣机坏了（情境归因），而这件奇怪的套衫是他剩下的唯一一件干净衣服。

第三，特异性。你的教授在别的课上也穿这件套衫吗？你看见他在校园里四处炫耀地穿着同样不明智的套衫吗？如果你看见了，你将会再次更倾向于作出特质归因（比如你的教授有长期的时装式样问题，或者也许是有顽固的獾固着）。这是因为该行为对于当前情境来说并不特别（行为具有特异性，才可能是当下语境中的某种事物使你的教授穿了这件套衫）。

总之，如果你的教授长时间一贯地且在不同语境下都穿着难看的带有獾图案的套衫，而且他是唯一这么做的人，那么你就会进行特质归因，并得出结论认为他的时尚感（或者是獾依恋）很糟糕。但无论如何，教授的时装困境就说到这里，让我们回到归因理论上来。

重要的是指出，三种信息存在或者不存在的模式并不总是像上面所说的那么明确。信息组合的方式不是简单增加的，而是取决于不同元素间的相互作用。这里重要的一点是，如果人们真这样推断因果关系，他们就会真像朴素科学家一样行动：找出并评价这三种信息，然后仔细考虑所有信息，以得出内部归因或外部归因的结论。

有证据表明，当所有相关信息都存在并且也有做判断的时间，人们就会以凯利共变模型（Kassin, 1979; McArthur, 1972）所说的方式作出归因决策。但这一模型似乎远不具有普遍适用性。比如，虽然人们确实使用了所有三种信息，但却并没有同等仔细地考虑这些信息（Chen, Yates, & McGinnies, 1988）；人们更加注意被观察者的信息（一贯性和特异性信息），而不太关心与语境中其他人相关的信息（共识性信息；Windschild & Wells, 1997）。也许更重要的是，尽管人们在有些环境中会按照这些规则合乎逻辑地推导因果关系，但这种环境似乎只是指如下一些情况，即所有信息都给实验参与者展示出来让其清楚看到，并且实验参与者有时间以上面所描述的复杂方式去想出一种可能的原因。但当有些信息缺失时（比如得不到特异性信息），人们仍旧能进行归因。这就意味着人们还有其他方式作出判断。

小结

到目前为止，本章考察了人们如何能像朴素科学家那样行为。我们喜欢稳定的和可预知的世界，而将他人行为最终解释为内部特质的原因或者外部情境的原因，则是达至此种世界的一个方式。对应推理模型提出，人们试图给行为推论特质原因，因为这种归因对预测最有价值。在此，相关信息有三种：所讨论的行为是否是社会赞许性的、选择的或者非选择的，以及是否具有独特的效应。但这一模型局限在只关注特质归因。共变模型更加灵活，既可以解释内部归因，也可以解释外部归因。根据凯利的共变模型，人们将共识性、一贯性和特异性信息结合起来，以作出内部归因或外部归因。

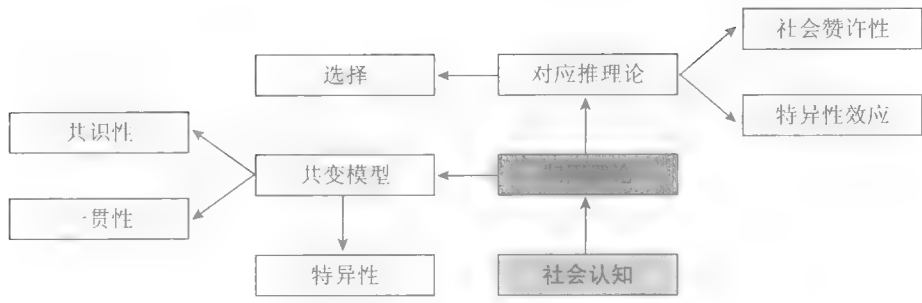


图 2.3 记忆地图

归因偏差

凯利的模型是对人们如何作出因果关系判断一种理想的解释。但在现实生活中，人们能够寻找并结合上面列出的三种信息，却经常不去这么做。我们有谁会说自己经常会进行共变模型所要求的那种复杂而费神的计算吗？我们并不是这么有逻辑和理性的生物，感觉上我们更像是经常通过“本能”或“直觉”方式来评价他人的行为。当然，我们也并不总是会花费很多时间和精力，去对每天遇到的人形成很多印象。

当归因研究者开始观察人们在心理学实验中评价因果关系时所犯的很多系统性“错误”时，有一种观点开始获得影响力，即我们在社会判断中会采取捷径，而不总是经过上面所说的那种复杂过程。这些错误或偏差不是随机的，而好像是非常规律地发生，以至于它暗示着人们所使用的另一种心理策略的存在。这将使我们在理论化上作出重要转变，这一理论化源自对朴素科学家说法缺陷的讨论。

归因偏差描述的是在特定语境下作出一种归因——内部或外部——胜过另一种



归因的倾向。这样作出的归因，并不必然就是错误的，但相比前一部分介绍的模型所详细说明的精细过程，它是以快得多而且不太认真的方式作出的。我们这里就来考察三种证据最充分的偏差：基本归因错误 (the fundamental attribution error)、行动者—观察者偏差 (the actor-observer bias) 和自助归因 (self-serving attribution)。

### 基本归因错误

在所有其他条件相同的情况下，人们具有进行内部归因，而非外部归因的普遍倾向，即使在有明显可能的情境原因时也是如此 (Ross, 1977)。这一错误在琼斯和哈里斯 (Jones & Harris, 1967) 的研究中得到了例证。研究者指示实验参与者阅读由其他同学写的文章，这些文章或者支持或者反对卡斯特罗在古巴的统治。研究者或者告诉实验参与者，文章题目是作者自己选择的，或者告诉他们这是实验人员让文章作者写这个题目的。然后研究者让实验参与者猜想，写文章的人对卡斯特罗持什么态度。在作者自己选择的条件下，参与者合理地认为作者写了一篇反映自己观点的文章。但在非选择的条件下，参与者也认为文章反映了作者的真实观点。换句话说，即使观察到的行为有着明显的环境原因（实验者指示他们写某一篇或是另一篇文章），这种情形应该合乎逻辑地减少文章反映作者自己态度的可能性，实验参与者仍会作出内部归因。他们没有注意可能使内部归因合理性减弱的信息，就假定文章反映了作者的观点（见图 2.4）。

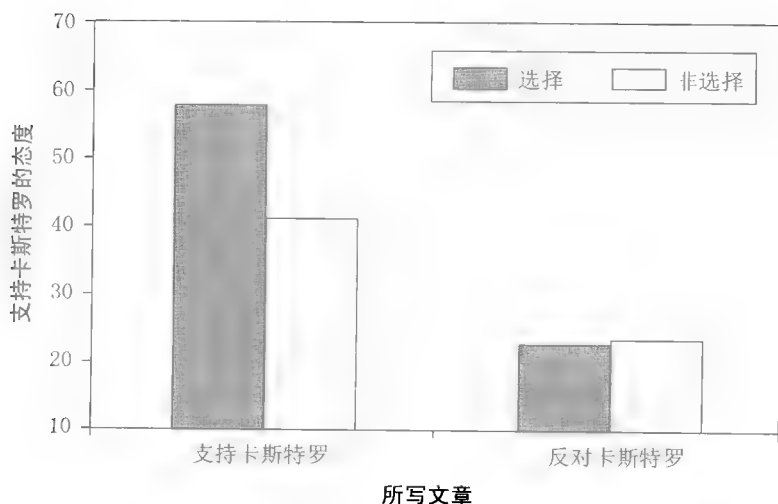


图 2.4 基本归因错误。数据来自琼斯和哈里斯 (Jones & Harris, 1967)

基本归因错误发生的原因，似乎是感知显著性 (perceptual salience)。被观察的人是情境中最具感知显著性的方面 (比如运动、说话等)，所以内部 (人) 的归因就变得更具可接近性 (Taylor & Fiske, 1975)。这里重点要指出的是，像朴素科学家一样的复杂思考过程并没有决定社会判断，决定社会判断的是某种简单得多的东西 (比如看起来最能捕获注意力的事物)。人们运用像感知显著性这样的拇指法则 (rules of thumb) 来达成社会判断，这种观点被对另一个归因偏差的观察所强化，即行动者—观察者偏差。

### 行动者—观察者偏差

让我们回到容易发怒的商店售货员的例子上来。在这次的情况中，与基本归因错误相符，我们可能得出特质归因的结论，认为那个商店售货员就是一个不友好的人。但想一下你自己以前对某人无礼的情形。在此基础上，你会认为自己是一个无礼和不友善的人吗？可能不会。你会认为自己是友好的人，之所以无礼是因为一个具体的 (外部的)——并且是合理的——原因，比如工作压力带来的紧张。这种将他人行为归于内部原因、将自己的行为归于外部原因的倾向，被称为行动者—观察者效应 (Jones & Nisbett, 1972)。

斯托姆斯 (Storms, 1973) 进行了一项实验，简捷地说明了这种偏差。在一个表面上的“谈话任务”中，两位实验参与者被分配担当观察者角色，另两位参与者被分配担当行动者角色，行动者只是进行五分钟彼此间的对话。接下来，实验者要求参与者认定因果关系 (也就是判断，所表达出的态度反映的是说话者的稳定人格，还是其他一些语境性决定因素)。斯托姆斯发现，当观察者解释行动者的行为时会强调特质因素，而行动者在解释自己的行为时则会强调情境因素。对这一现象的解释，又是感知显著性。行动者的注意力被从自身移开；他们看到的是情境。相应地，这就使情境归因对他们来说更显著或更可接近。观察者的注意力集中于行动者，作出集中于行动者的解释——一种内部、特质归因——就更具显著性或更可接近。人们观察到，在行动者归因之前给他们观看从自己对面角度拍摄的录像带，行动者—观察者效应就会反过来，这进一步支持了前一种观点，即正是感知显著性驱动着这些效应。当行动者在完成任务过程中看到自己的面孔，他们的注意力就会转而集中于自己而非情境，从而作出内部归因。

### 自助归因

除了在归因判断中提供推论捷径的认知—感知过程，动机也能使归因产生偏差。假如你在社会心理学测验中考得很好。你会将成功归因于运气、侥幸，还是会感到

非常骄傲，并将成功归因于自己付出的努力？根据自助归因偏差，结果更可能是后一种情况。奥尔森与罗斯 (Olson & Ross, 1988) 认为，我们更可能对自己的成功进行内部归因（比如“我是聪明的”），而对自己的失败进行外部归因（比如“这个测验太难了”），因为这种归因可以保护和维持我们的自尊。将成功归因于内、将失败归因于外，都增强了我们的自我价值感，以防自己在做得不好时感觉不快。这种偏差也能在群体水平上发挥作用；我们倾向于将自己群体的成功归因于内部因素，而将其他群体的成功归因于外部因素 (Hewstone, 1990)。这种有助于群体的归因，帮助支持了我们对所属群体（相对于其他群体）的积极观点，从而通过联想使我们感觉良好。在第6章，我们将会看到这种内群偏差如何会导致群体间的偏见和歧视。

### 小结

人们具有理解世界、了解世界和预测将要发生的事情的基本渴求。为了满足这种渴望，人们会进行归因——他们试图找出原因和结果，他们像朴素科学家那样操作。人们可以理性且合乎逻辑地进行社会推论。他们可以寻找与共识性、一贯性和特异性相关的信息，可以用复杂的方式整合这些信息源，并可作出内部或外部归因。但正如对归因偏差的观察向我们所展示的，人们在进行社会判断时，并不总会经历这样复杂、费力费时的过程。基本归因错误表明，我们是如何特别倾向于内部特质归因，至少是对他人的行为。但对于自己的行为，我们则倾向于进行外部情境归因（行动者—观察者偏差）。对这些偏差的解释是，人们有时倾向于依靠更简单的线索来做归因，比如感知显著性。这比上面对应推理论和共变模型所说的复杂过程要简单得多。

对有记载的归因偏差的观察，对心理学家对社会推论的理解如何建立在归因理论早期研究的基础上至关重要。有一点很明显，人们并不总是朴素科学家，有时他们只是不想（或不能）卷入早期归因模型所具体论述的长久费时的复杂过程。似乎需要有一种新视角来理解社会感知者的社会认知，下一部分的中心就是这种新视角。

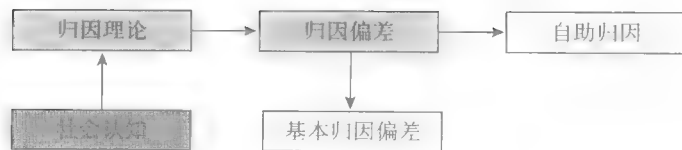


图 2.5 记忆地图

## 认知吝啬鬼

费斯克与泰勒 (Fiske & Taylor, 1991) 论辩说，我们远非朴素的科学家，将自己

的时间和认知精力理性地和逻辑地投入对社会世界的分析中,实际情况正相反,我们是认知吝啬鬼(**cognitive misers**)。作为认知吝啬鬼,我们不愿付出认知资源,并会寻找一切机会避免进行琼斯与戴维斯(Jones & Davis, 1965)以及凯利(Kelley, 1967)提出的那种费力思考。根据费斯克与泰勒的观点,我们的心理加工资源是非常珍贵的,所以我们在试图理解社会世界时,会用很多方法来节省时间和精力。在这一部分,我们就来讨论节省时间和精力的一些方法,并解释说明人们如何能够不用进行很多认知加工,就可特别熟练地作出相当正确的推论。

## 启发式

人们在做判断时,会通过运用启发式来节省时间和精力(Tversky & Kahneman, 1974)。启发式是省时的心理捷径,它会将复杂的判断缩减到简单但实用的估计方法。启发式快速且简单,但有可能导致有偏差的信息加工(Ajzen, 1996)——偏差性的信息加工,是鉴别人们使用启发式而没有使用更费时但也是更准确策略的方式之一。下面我们就列出两种最常用的启发式类型:代表性和便利性。

### 代表性启发式

**代表性启发式**(representativeness heuristic)是指,如果某人符合既定类别的原型,就将一套属性特征加诸其身的倾向(Kahneman & Tversky, 1973)。它是将人放入类别中一个快速、简单的方式。比如,如果你到医院寻求帮助,你会找穿白大褂和带听诊器的人,因为这些特征表示那个人是(代表着)医生。同样,当你走进教室,你可能会非常快地认出教授,因为他就是那个时装感颇值得商榷和头发有点凌乱的人。稍后,我们将会用更大的篇幅讨论在社会类别化的语境下代表性信息的用途,这里重点在于指出运用这种心理捷径的一个重要弊端。虽然估价一个人对某一类别原型的代表性,经常是对此人作出推论的一种好方法,但就像任何一种启发式一样,它也容易出错。尤其是,有一种**基率谬误**(**base rate fallacy**),即忽略统计信息(基本概率)而偏好代表性信息的倾向。比如,即使你告诉某人,在某公司中性别与管理角色和行政角色无关(也就是不同权力水平上有相等数量的男性和女性),但他们也许仍然更倾向于将较多的管理性(高权力)角色归于男性,而不是女性,因为这样的角色对男性更具代表性,而不是对女性更具代表性。

### 便利性启发式

**便利性启发式**(availability heuristic)是,根据想到某一事件/事例的容易程度,来判断其发生频率和可能性的倾向(Tversky & Kahneman, 1973)。它与可接近

性 (accessibility) 概念相关, 可接近性是指一个概念被人想到的容易程度 (见第3章关于态度的部分)。它们的区别是: 便利性可以指某人对可接近性的主观体验——觉察到某事物是可接近的; 可接近性则特指一种客观尺度, 即某事物可以被人快速想到的程度的尺度, 明确而细致的觉察不是其必要成分。

便利性启发式可以用日常生活中的很多例子来加以说明。比如, 如果你刚听说一次可怕的飞机失事, 可能就会更恐惧坐飞机。在这个例子中, 你对坐飞机有多安全的评估, 受到反面信息便利性的影响。一个简捷的实验解释说明了这一启发式。施瓦茨及其同事 (Schwarz and colleagues, 1991) 请实验参与者回忆 12 个或 6 个自己曾经坚定或不坚定的事例。回忆完毕, 研究人员又让这些实验参与者评定自己的坚定等级。与合乎逻辑所预料的结果相反, 相比回忆 12 个自己坚定行为事例的参与者, 回忆 6 个自己坚定行为事例的参与者, 随后将自己评定得更加坚定。同样的效应也发生在回忆不坚定行为事例的参与者身上: 那些回忆 6 个自己不坚定行为事例的参与者, 比回忆 12 个不坚定行为事例的参与者, 将自己评定得更不坚定, 见图 2.6。

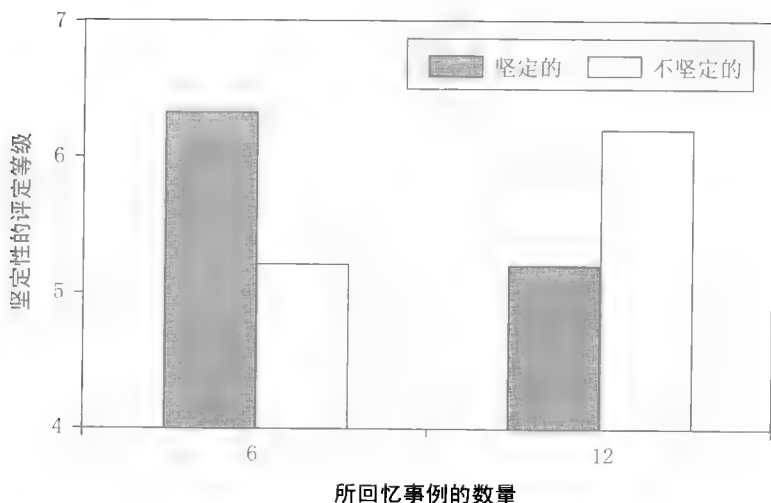


图 2.6 便利性启发式的证据。数据来自施瓦茨及其同事 (Schwarz and colleagues, 1991)

这些发现真的是与预测的非常不同。比起只能回忆几个事例的人, 能回忆更多坚定行为事例的人, 理应认为自己更坚定。同样, 能回忆更多自己不坚定事例的人, 也应合乎逻辑地认为自己不太坚定。事实上, 让人回忆的坚定或不坚定的事例越多, 他们就越觉得自己不太坚定或甚不坚定。

便利性启发式可以解释这一效应。关键是要思考这项任务对人们来说有多简单

或多困难。人们一般不会花费很多时间列出自己在生活中坚定或不坚定的次数。因而，被要求列出坚定或不坚定行为可能是人们不太习惯的事，而且他料想到，这项任务在想出前面两三个事例之后就会变得更难。我们可以假定，让人回忆 12 个坚定或不坚定行为的事例，比让人回忆 6 个坚定或不坚定的事例要更难。因而在完成这项任务时，人们承认自己发现，在想到前几个事例之后，很难再找出坚定或不坚定行为的事例，而在参与者必须继续努力并想出 12 个事例时，这种意识就应该强烈得多，这是合理的。当他们试图想出 12 个事例时，参与者最终会发觉这样的事例并不容易想到。换句话说，再没有事例对他们来说是便利性的。因而，他们得出结论，自己一定不是特别坚定或特别不坚定（取决于他们被引导想出什么类型的行为）。总之，好像人们专心思考的是，重新获得某种行为事例的困难，而不是行为事例的内容。

### 错误共识效应

便利性启发式是我们将本书中多次看到的一种重要解释机制。它也会导致一种极强的偏差，即错误共识效应（**false consensus effect**）（Gross & Miller, 1997）。该效应是夸大自己观点在普通大众中共有程度的倾向。

罗斯、格林和豪斯（Ross, Green, & House, 1977）解释说明了这一效应，方法是问实验参与者是否愿意挂着一块自助食堂的夹板广告牌绕着校园走上 30 分钟。无论其是否同意，实验人员随后都会问他们，其他学生有多少人会作出跟他们相同的选择。罗斯等人发现，无论实验参与者所作出的选择是什么，他们都估计其他大多数人都赞同他们，并作出相同的选择。显然，这种共识估计是不具有客观可能性的。比如，如果有 70% 的人支持某一政党，一定有 30% 的人不支持——不可能有 50% 的人不支持该政党。因而一定有一种错误共识，人们通过错误共识认为其他每个人都赞同自己。便利性启发式为错误共识效应提供了解释。我们自己的自我信念很容易被从记忆中回想起来，这令自我信念在我们被要求判断其他人是否赞同自己时最具便利性。因而我们对他人态度和观点的判断，就可能受我们自己的影响，至少在某种程度上是这样。

### 锚定启发式

人们经常区分便利性启发式和另一种叫做锚定启发式（**anchoring heuristic**）之间的差别。锚定是指，在做数量判断时偏向初始数值（或锚）的倾向（Wyer, 1976）。对此效应的解释已有很多。普劳斯（Plous, 1989）在冷战期间进行了一项调查，调查中他用两种稍微不同的方式问了相同的问题。对一半的实验参与者，问他们是否认为很快发生核战争的可能性超过 1%，对另一半实验参与者，问他们是否认为很快

发生核战争的可能性低于90%。两个问题问的都是对可能性的数量估计,所以一般人会料想提问方式对所做的判断应该没有什么影响。事实上,问题中提供的锚具有相当大的影响。接收1%问题锚的参与者,估计核战争发生的可能性是10%;接收90%锚的参与者,估计核战争发生的可能性是25%。格林伯格等人(Greenberg et al., 1986)也观察到同样的效应,他们发现在模拟陪审团研究中,相比被要求首先考虑宽大裁决的参与者,被要求首先考虑严厉裁决的实验参与者,接下来在其最终决断上也表现得更加严厉。

总之,我们开始商议时所处的点,似乎显著影响着我们对很多问题的判断。虽然锚定启发式经常被认为与便利性启发式不同,但从本质上来说两者还是有着相同的心理机制作用。起始点或锚会对判断施加重要影响,是因为它是与手头问题相关的、最便利的信息来源。无论哪种影响途径,该偏差对于从律师在法庭上组织问题的方式(以引发特定回答),到民意测验人员测量态度的方式等很多社会情形,都具有某种很重要的意义。

## 被驱动的策略家

在这一部分,我们已经看到启发式有时是如何超过和超越更理性、合逻辑但也是更费时间的思考方式,而被用于社会判断之中。换句话说,人们有时可以是认知吝啬鬼,而不是朴素科学家,他们喜欢舒适和迅速远超过喜欢准确。

正如我们在上面讨论归因理论时所指出的,实验参与者能够而且确实就是使用琼斯和戴维斯(Jones & Davis, 1965)和凯利(Kelley, 1967)所提出的复杂体系,但只在某些条件下是这样。其他时候,人们好像又回到使用像便利性或代表性这样的心理捷径,或者依靠像感知显著性(也可被看做一种便利性)这样的简单线索,来进行快速和简单的判断。这些启发式捷径远不如使用更理性、逻辑的思考模型准确,但这些启发式捷径确实接近于经常处在可接受范围之内的反应。那么,到底是什么决定着人们采用这些策略中的某一个,而不是其他策略?人们何时是朴素科学家,何时是认知吝啬鬼?

根据克鲁格兰斯基(Kruglanski, 1996)的观点,人们是灵活的社会思想者,他们在基于当前目标、动机和需求基础上的多种认知策略(即速度/舒适与准确/逻辑)之间进行选择。克鲁格兰斯基说,人们既非绝对的认知吝啬鬼,也非朴素科学家,实际上是被驱动的策略家(motivated tacticians)。换句话说,人们在自己认知资源的分配上是有谋划的,因而能够根据很多因素来决定是做认知吝啬鬼还是做朴素科学家。麦克雷及其同事(Macrae, Hewstone & Griffiths, 1993)列出了很多因素,它

们决定着人们在社会推论中会采用逻辑、理性和费时的加工策略，还是会寻求快速且简单但很可能也已足够的解决方案（见图 2.7）。

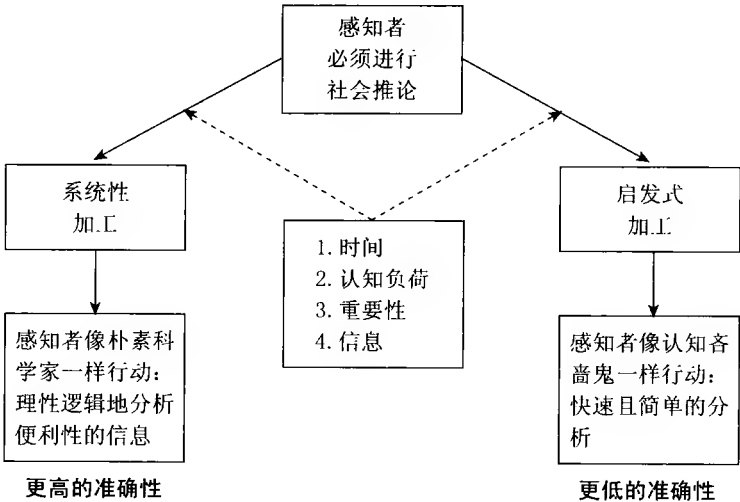


图 2.7 被驱动的策略家：启发式加工与系统性加工的条件

第一，人们在缺少时间时，比在有充足时间时，更可能成为认知吝啬鬼。这是有道理的。启发式快速而简单，因而当我们不得不作出快速决定时，它能帮助我们节省时间。所以，虽然启发式不太准确，但它可能是为了作出一个至少接近于适当反应的判断所可使用的最好选择。第二是认知负荷。启发式不需要很多思考——它们可以未经思考地从“本能感觉”或直觉（或是我们现在所说的“便利性”）中得出。相反，朴素科学家路径需要进行很多思考、分析和沉思。如果我们心中忙着很多事，就不可能投入很多时间给社会感知，并更可能使用启发式，这又是因为启发式不必给手头问题很多思考就可以接近于一个正确答案。第三是重要性。启发式对提供估计很有用，但它们无法与更有逻辑、理性和细致的分析相比。如果必须作出的决策对我们很重要（比如是否争取那项新工作），我们就更不太可能使用启发式，而更可能成为朴素科学家。第四，也是最后一点，是信息水平。正如我们在讨论归因理论中指出的，人们在形成印象以详尽而复杂的方式结合共识性、一贯性和特异性信息的过程中，能够而且确实也使用了复杂的归因规则，但这只是在他们拥有全部必要信息的时候。如果我们没有全部事实，有时我们就不可能成为朴素科学家，我们也许只是没有足够的信息来理性和逻辑地对手头问题进行细致分析。在这样的情境下，



唯一的资源就是使用启发式捷径来接近正确反应。

### 小结

关于社会认知，我们到目前为止知道些什么呢？我们已经看到人们怎么会是朴素科学家，并在整合与共识性、一贯性和特异性相关信息的基础上进行复杂的归因计算。但我们也看到，在很多情况下人们怎么会不使用这些复杂的规则，不经过精细的加工就形成对他人的印象。有很多归因“错误”都是显而易见的，比如基本归因错误、行为者-观察者偏差和自助归因，所有这些偏差都表明，人们相信更基本的信息，比如像感知显著性这样的外部线索和像维持自尊这样的内部动机。依靠简单线索作出快速而容易的判断，代表了进行社会推论另一种不同的路径——认知吝啬鬼视角。认知吝啬鬼运用很多启发式来缩短长时间详尽而复杂的心理过程。这些启发式包括代表性和便利性启发式，它们会导致诸如错误共识效应和数量判断的锚定等偏差。有很多因素决定着我们是运用这些启发式还是运用社会推论的系统策略、我们像朴素科学家那样行为还是像认知吝啬鬼那样行为。事实上，我们更像被驱动的策略家，依据时间、认知负荷、重要性和便利性信息数量等情况，在舒适、速度与准确性间作出选择。

从我们目前讨论的内容中可以清楚地看出，我们通常且一贯地使用启发式。停下来想一下。在日常生活中你有充足时间、没有其他事要考虑、认为每个问题都是重要的和自我相关的并且拥有进行细致分析所需的所有信息这样的情况有多少？类似情形并不那么经常出现。启发式思考被大量用于社会感知。本章的后半部分我们就来考察一种独特的启发式，它已得到社会心理学家相当多的关注，因为它对理解

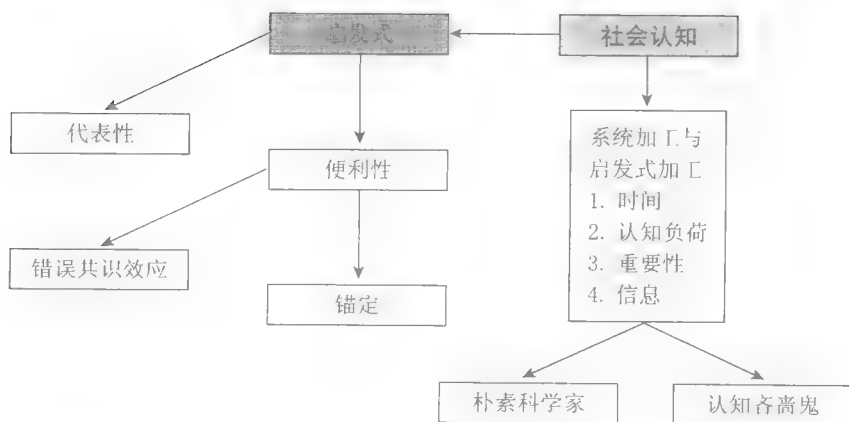


图 2.8 记忆地图

人们如何思考、感受和行为特别重要。它是界定态度和社会行为的启发式，是我们将本书中屡次看到的启发式——社会范畴化。

## 社会范畴化

### 基本原则

在考虑社会范畴化 (social categorization) 作为一种启发式的某些特征之前，让我们首先界定一下范畴化究竟是什么。范畴化是“通过了解某事物与其他哪些事物相同和不同，来理解这一事物是什么” (McGarty, 1999: 1)。这一界定抓住了范畴化的关键性质，范畴化在本章和本书其他章节都将是重要的。范畴化是将客观事物、事件、观点、态度、概念或人的一些集合进行归类的方式。它是将某组事物描述为全部以某种方式彼此相关、全部在或多或少的程度上彼此联系和相互依存的一种手段（比如“狗”、“家具”、“天气”、“女性”、“二战”、“蔬菜”、“曼联”），是将某一事物与另一事物比较的手段（比如“英国人”与“法国人”，“狗”与“猫”，“石头”与“人”）。

研究者定义范畴化的方法，一直在随时间而不断演化。以往的观点是，存在着一个范畴界限的准确定义 (Smith & Medin, 1981)。比如，布鲁纳、古德诺与奥斯汀 (Bruner, Goodnow, & Austin, 1956) 提出，范畴资格要通过被界定的特征来决定（例如有三部分躯干、六条腿、外部骨架和快速繁殖系统的动物就是昆虫）。即使只缺少其中一个特质，此动物都会成为另一种东西。

但人们很快就发现，全有或全无的僵硬范畴化体系，不能把握人类感知的灵活性和变动性。很多范畴具有不确定或“模糊”的边界 (Rosch, 1978)，不适应严格的分类体系（比如，狗就比大蜥蜴更有“宠物样子”，尽管它们都具有“宠物”的属性）。一种更加灵活的范畴化观点主张，不是被界定的属性决定着范畴资格，而是成员可以在某一范畴内具有或多或少典型性 (Labov, 1973)。重要的是，典型性是可变的；群体成员可以是高度典型性的，也可以是高度非典型性的。定义典型性的是该范畴的原型。原型 (prototype) 是某一范畴最具代表性的成员 (Barsalou, 1991)；对不太典型成员的范畴化可能会更慢或容易出错，因为他们不太具有便利性。换句话说，我们可以将一范畴成员相对该范畴的原型性程度，概念化为该成员容易被想到的程度。想一种水果。你肯定会想到苹果或橘子（至少 99% 的人会想到它们）。我们敢肯定你不会想到猕猴桃，也几乎确信你不会想到西红柿。苹果和橘子对“水果”这个范畴是非常原型性的，很容易被想到。相反，猕猴桃和西红柿虽然也是水果范畴的成员，但却是特别非原型性的，所以人们远不那么容易想到它们。人们在对他

畴化的时候非常可能想起原型性的群体成员,这时就可能会导致错误。比如“工程师”的原型是男性,在遇到女工程师时,就会导致范畴化方面的错误。

### 范畴内容

所以,范畴是被原型界定的。当我们对待诸多社会范畴时,可以把原型当做刻板印象(stereotype)。但原型和刻板印象最初是如何形成的呢?社会学习和暴露显然发挥了作用(下面会详细展开论述)。但还有另一种方式,通过这种方式,消极刻板印象就能具体地与少数群体联系起来。这被称为伪相关(illusory correlation)。伪相关描述的是,当两个变量实际有很少或根本没有联系时,人们却认为二者彼此相关(Hamilton & Gifford, 1976)。在汉密尔顿与吉福德(Hamilton & Gifford, 1976)的经典实验中,他们让实验参与者阅读关于一些人的信息,这些人来自A、B两个组合群体。关于A群体(多数派)的信息是关于B群体(少数派)信息的两倍。此外,为两个群体提供的信息所涉及的赞许性行为是非赞许性行为的两倍。

尽管群体资格和所提供的积极或消极信息的比例之间并没有实际相关,但在随后阶段,让实验参与者将他们所看到的行为归结于两个群体,更多的非赞许性消极行为还是被归结到少数派的B群体,而较少归于多数派的A群体。由此可见,参与者感知到了伪相关——他们认为,比起大群体,消极行为更是小群体的特征。

汉密尔顿与吉福德用共享特异性(shared distinctiveness)这一观点来解释这种效应。描述少数派群体的行为数量,只占描述多数派群体行为数量的一半。总的来说,消极行为只占积极行为的一半。由于少数派群体的特征和消极特征都相对来说不常见,所以二者都是特异性的和突出的。与运用代表性启发式相一致,消极行为因其数量低而被看做代表着较小的群体。这些发现表明,启发式如何能部分解释,最终被认作代表少数派群体刻板印象的消极刻板印象的发展。

### 范畴结构

正如我们上面所讨论的,范畴是被原型界定的。原型是范畴内最典型成员的代表——最容易想到的例子或是最具便利性的例子。但就像罗施(Rosch, 1978)指出的,范畴有诸多繁琐的界限,如果对某人的范畴化有赖于评价其对原型的代表性,范畴结构就需要反映典型性的这种可变性。实际上,范畴不仅在内容上有所不同,在结构上也会变化——在范畴内可变性的程度方面。当范畴是异质性的(heterogeneous),它会被感知为由很多不同类型的人组成。当范畴是同质性的(homogeneous),它则会被感知为只由几类人组成,这些人彼此之间非常相似。

在第6章我们会讨论,将人范畴化为内群和外群如何导致范畴内可变性的降低,

但这里有一点需要特别指出,平均说来,相比于我们思考内群的方式,在我们思考外群的方式上,感觉在群际语境下群体成员彼此相似这种倾向似乎更加明显,这种倾向被称为外群同质性效应(outgroup homogeneity effect)(OHE; Jones, Wood & Quattone, 1981)。这一效应不仅显现在简单的可变性判断上(比如 Park & Judd, 1990),也显现在感知性判断上。比如夏皮罗与彭罗德(Shapiro & Penrod, 1986)发现,白人觉得很难分辨亚洲人的面孔,亚洲人也感觉很难分辨白人的面孔。外群同质性效应在人们如何组织自己对群体的记忆方面也很明显。相比于自己所遇到的来自另一群体的人的信息,人们仅仅记得更多来自自己群体的人的信息(Park & Rothbart, 见图 2.9)。

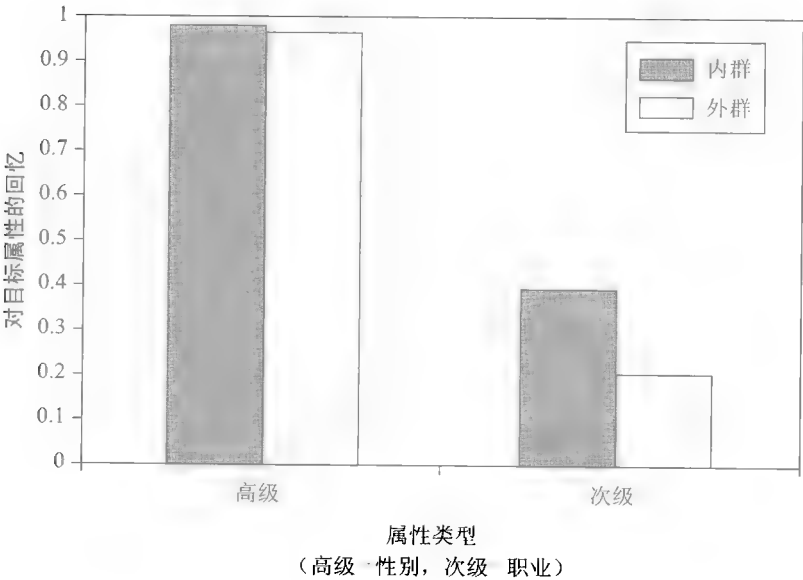


图 2.9 对所属范畴的标签和更细节化信息的记忆作为内外群资格的函数。  
数据来自帕克与罗斯巴特 (Park & Rothbart, 1982)

对 OHE 有很多解释。首先,最明显的是跟其他范畴相比,我们对自己的社会范畴具有更细致和多样的印象,因为很简单,我们对自己范畴内的人有更多的体验——我们更熟悉他们(Linville, Fischer, & Salovey, 1989)。比如,你能想到去上你们社会心理学课的人,会比能想到的在走廊对面上工程学课的人要多。尽管这种解释看上去非常合理,但它不可能是答案的全部解释。首先,在人们的暴露水平理应相等的群体中也能观察到 OHE 效应,比如性别(Crisp & Hewstone, 2001; Park

& Rothbart, 1982)。其次,即使在实验室中建立的人为群体中也能观察到 OHE 效应 (Wilder, 1984),这种群体没有最初的接触,而且即使在群体资格完全匿名的时候也能观察到 OHE。最后,随着内群熟悉度的增加,OHE 效应也应增加,但它却经常不是这样 (Brown & Wootton-Millward, 1993)。

## 我们为什么要范畴化

现在我们已经知道了范畴是什么、范畴包括那些内容,以及范畴如何被组织起来。但我们为什么要用范畴呢?范畴在某种程度上是最终的启发式。它们可被用于我们生活的所有方面——从我们在超市购买什么样的物品,到我们喜欢酒馆还是喜欢俱乐部、喜欢咖啡馆还是喜欢饭馆、我们选择什么职业、我们住在哪里和我们穿什么衣服。在所有这些情况中,范畴化都发挥着两种相同的作用。第一,它可以为我们节省时间和认知过程;它允许我们成为认知吝啬鬼 (Fiske & Taylor, 1991)。刻板印象是快速的,它能提供很多关于我们不知道的人的信息 (Gilbert & Hixon, 1991),进而为其他任务解放出认知资源 (Macrae, Milne & Bodenhausen, 1994)。尽可能合算地花费认知资源,可以使更多的压力性问题得到解决 (Gilbert, 1989)。第二,范畴化澄清和限定了我们对世界的感知。一旦某一范畴被激活,我们就倾向于认为其成员具备与刻板印象有关的所有特质 (Wyer, 1988)。因而,范畴化提供了意义 (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987),减少了不确定性 (Hogg, 2000),并可帮助我们预测社会行为 (Heider, 1958),为在与他人的关系中理解自己提供约定俗成的规范 (Hogg, 2002)。

## 我们何时范畴化

既然范畴化是一种启发式,使我们能够保存认知资源并像认知吝啬鬼一样行动,那么我们前面讨论的运用启发式的四个条件,就应都会促进将启发式作为对人形成快速和简单印象的方式来使用——即当我们缺少时间和认知资源、那个人对我们不重要并且也几乎没有什么便利性信息时)。

但即使我们并未有意识地选择使用范畴化作为社会推论的一种策略,有几个因素也倾向于使用范畴化。换种说法,有时我们不是被驱动的策略家,而是无意识地被迫范畴化。有三个因素决定着一个范畴是否会在我们无意识的情况下被激活。它们是暂时性的首因效应 (**temporal primacy**) (我们在初次相遇特征的基础上进行范畴化; Jones & Goethals, 1972), 感知显著性 (**perceptual salience**) (当差异显著时,比如一屋子女性中唯一的男性; Taylor et al., 1977), 和 长期可接近性 (**chronic**

accessibility) (某些范畴方面——种族、年龄、性别——的范畴化非常常见, 所以成为自动的, Bargh & Pratto, 1986; Fiske & Neuberg, 1990)。有趣的是, 即使我们付出最大努力不去运用范畴来考虑别人, 但具有讽刺意味的是, 这只会使我们更多地使用范畴而不自知。其原因是, 试图抑制一个范畴刻板印象这一行动本身, 就意味着我们首先必须在某种水平上思考这种范畴。我们会在阅读材料 2.1 中讨论支持这一刻板印象抑制和反弹效应的证据。

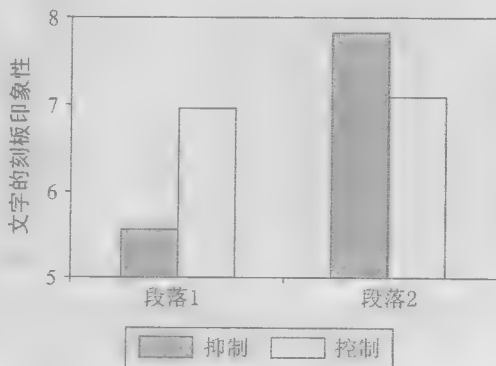
### 阅读材料 2.1 刻板印象何时反弹

我们总是在想自己也许不应该想的事情。比如, 我们可能想把自己对一个不喜欢的同事的真实想法告诉他, 或者想在早餐吃煎腌肉和鸡蛋, 即使自己正想采取健康的生活方式。我们经常积极地将不想要的想法排除出自己的思想, 以此处理这类情况。但一系列的研究 (比如 Wegner, 1984) 表明, 一旦我们停止积极地去抑制这些想法, 积极抑制这些想法的行为就会增加该想法出现在脑海中的程度。麦克雷及其同事 (Macrae, Bodenhausen, Milne, & Jetten, 1994) 研究了抑制作为避免使用刻板印象的策略的效用。

#### 研究 1: 刻板印象抑制对刻板印象化的影响

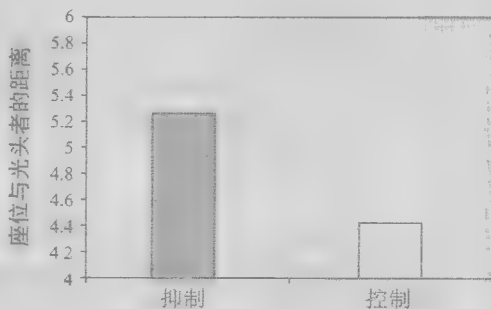
研究人员给大学生看一张光头男性的照片, 并让他们花 5 分钟时间写一段文字描述一下这个人生活中典型的一天。在抑制条件下, 研究人员让实验参与者积极地避免以刻板印象方式考虑照片中的人, 在控制条件下, 研究人员没有给实验参与者这样的指示。做完这项最初任务之后, 研究人员让参与者写第二段文字, 描述另一个光头男性, 但这一次没有给参与者发出任何明确指示。

在第一段文字中, 被要求抑制刻板印象的参与者, 确实有效地做到了这一点——他们写的东西明显不如控制条件下参与者所写的那么刻板印象化。但在写第二段文字时, 抑制者比控制组参与者表现得明显更有刻板印象。



### 研究2：刻板印象抑制对行为的影响

研究1揭示，一旦抑制者不再积极地抑制自己的刻板印象，他们就会表现得比非抑制者更有刻板印象。但这会影响针对被刻板印象化群体成员的行为吗？在第二项研究中，实验参与者在写关于光头男性的文章时，又被指示抑制刻板印象，或者不用抑制。这一次，写完文章后，他们被领到一个不同的房间，表面上说是去真正见一下照片中的光头男性（实际上这并不会发生）。房间里有一排八个椅子，在第一个椅子上有一个包和一件夹克衫。研究人员说这些东西是照片中人的，那个人过一阵儿会回来，请实验参与者坐下等他。



在文字中抑制自己刻板印象的参与者，表现出更多的歧视行为，他们比没有抑制自己最初刻板印象的人坐得更离光头男性的椅子更远。

### 对研究发现的解释

要抑制一个刻板印象，就必须有一个控制过程，仔细检查对刻板印象任何痕迹的意识。这会带来不幸的结果，即实际上增加了其可接近性。结果，当个体不再主动抑制自己的刻板印象时，遇到属于刻板印象化范畴的成员，就会导致比没有试图抑制刻板印象的情况下更强烈的刻板印象和与刻板印象相一致的行为。

总之，这里重要的是指出，我们并不总是会选择使用启发式，超过选择使用系统性策略。相反，像感知显著性之类的策略有时意味着，范畴甚至在人们自己没有意识到的情况下影响了他们对他人的判断。我们将在第6章更详细地讨论对印象形成所产生的这些内隐效应。

### 范畴化的结果

范畴化特别会提高与刻板印象一致 (stereotype consistent) 信息的可接近性，以

及对随后获得的目标信息的选择性编码。比如科恩 (Cohen, 1981) 给实验参与者看一段录像, 录像中一位女性正在吃生日晚餐。参与者被告知, 这位女性是一名女招待, 或者是一位图书管理员。在前一种情况下, 参与者随后就更好地记得看到录像中的女性喝啤酒 (与女招待范畴有更多联系的行为)。在后一种情况下, 参与者随后就更好地记得那位女性戴眼镜 (与图书管理员范畴有更多相联系的行为)。这说明了刻板印象如何能影响我们的注意及我们从任一社会场景中所记忆的内容。录像对两个参与者群体都是相同的, 但只是被告知自己所看到的人是一个图书管理员或是一位女招待, 就令实验参与者以完全不同的方式去记忆自己所看到的東西。范畴化信息, 使得他们通过两种不同的眼光去评价场景。

### 范畴化和偏见

这些与刻板印象相一致的偏差, 不仅适用于像“图书管理员”这样相对中性的范畴, 也适用于更重要的社会分化, 比如在种族或宗教基础上形成的社会分化。盖特纳与麦克劳克林 (Gaertner & McLaughlin, 1983) 发现, 参与实验的白人在看到种族范畴“白人”之后, 比看到“黑人”之后, 会更快识别出积极性的词语 (“聪敏的”、“有野心的”)。人们对于自己群体的人也会回忆出更多的积极信息, 而对其他群体的成员则回忆出更多的消极信息 (Howard & Rothbart, 1980)。这些与不同社会群体相关的积极与消极刻板印象是高度分化的, 并能促成种族偏见和歧视问题继续存在, 我们会在第 6 章深入讨论这个题目。

尽管刻板印象有力量使感知朝着与刻板印象一致的解方向偏离, 但这一规则也有例外, 并且有时与刻板印象不一致 (stereotype-inconsistent) 的信息还会被记得更好 (Hastie & Kumar, 1979)。不一致的信息是显著的和引人注意的, 因此有时它会被记得好。但认出并记忆不一致信息的过程, 需要认知精力。认知超载——促进使用启发式的一种情况——促使人们使用范畴和相关的刻板印象, 从而减少对不一致信息的记忆 (Srull, 1981)。即使与刻板印象不一致的信息被记得了, 它也经常被记成是这一规则的例外、整个刻板印象的一个“亚类型” (subtype) (Hewstone, Macrae, Griffiths, Milne & Brown, 1994) (比如确实喝啤酒的图书管理员)。亚类型可以消除刻板印象证伪信息的影响, 从而实际上保存和延续了整个刻板印象 (如果将此类信息置于一个新的亚范畴, 它就不会挑战既有的刻板印象)。已经说过, 如果有足够的与刻板印象不一致的信息被亚类型化, 例外的数量最终就会过大, 以至于整个刻板印象无法继续保持不受影响, 同时也使范畴原型被重新界定。我们将在第 6 章更深入地讨论这些过程如何导致刻板印象的改变。



### 范畴化和无意识行为

当人们想到范畴时,他们就会无意识地开始按照与那些范畴相关的刻板印象作出行为,这种现象被称为**行为同化 (behavioral assimilation)** (Bargh et al., 1996)。巴奇及其同事做了几项证实行为同化效应的研究。在一项经典实验中,他们观察到启动“老年人”的刻板印象,随后使得实验参与者走得更缓慢;换句话说,这使他们像个老年人一样行为。这项研究的全部细节可参见阅读材料 2.2。在另一项实验中,相比使用白人面庞的照片对参与者实施阈下启动,使用非裔美国人(与之相关的刻板印象是“敌意的”)的照片对实验参与者进行**阈下启动 (subliminally primed)** 之后,研究人员判定,当研究中计算机出错时,这些参与者会以更有敌意的方式行为。在这些研究中,实验参与者都没有表示知道自己被所提到的范畴启动,也没有意识到启动对自己随后的行为有影响。

#### 实验材料 2.1 启动老年刻板印象对走路速度的影响

在一项经典研究中,巴奇、陈、巴罗斯 (Bargh, Chen, & Burrows, 1996) 调查了,用一个社会范畴(“年老的”)启动实验参与者,会使参与者根据在刻板印象上与该范畴相关的特征去行为。

#### 方法

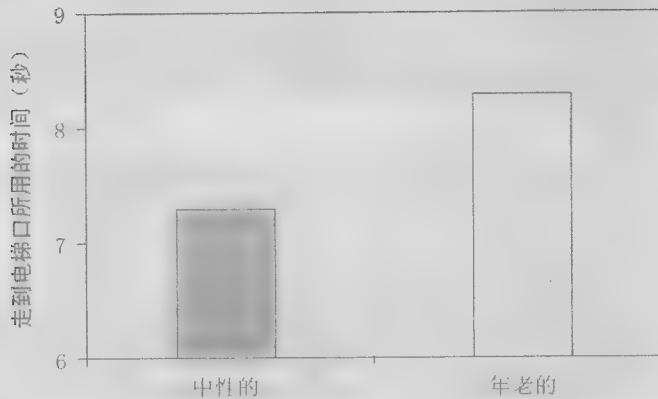
参加实验的大学生完成一项“被打乱的句子”任务,即把一系列随机排列的词组合成语法正确的句子,研究人员表面宣称这是语言熟练性的一个测验。在年老的条件下,任务中穿插着与老年人刻板印象有关的词,比如“老的”、“孤独的”、“花白的”、“多愁善感的”、“睿智的”;在控制条件下,任务中穿插着中性词,比如“渴的”、“干净的”、“私人的”。完成这项任务后,研究人员告诉实验参与者实验已经做完,并领他们到走廊另一头的电梯处。一个助手坐在大厅的椅子上,用隐藏的秒表测出参与者从做实验的房间走到电梯口用了多长时间。

#### 结果

被启动老年人刻板印象的实验参与者,从做实验的房间走到电梯口,要明显慢于控制条件下的实验参与者。

#### 对研究发现的解释

用一个具体的刻板印象特征(“慢”)相关的社会范畴(“老年人”)启动实



验参与者, 就会增加参与者行为与该特征相一致的程度, 这种现象被称为行为同化。尽管与年老相关的词没有一点提到慢, 但关键是这些结果仍旧出现。好像是“老年人”这个范畴, 增加了与该范畴相关的刻板印象的可接近性, 这些刻板印象中就包括缓慢。但为什么激活一个具体的刻板印象就会使人根据该刻板印象行为呢? 心理学家论述说, 刻板印象的行为反应, 以一种跟其他社会信息(如特质概念和态度)类似的方式, 在心理上获得体现。有研究支持这一观点, 即当人们感知到行动时, 以及当他们自己操作那一行动时, 是大脑皮层运动前区的相同区域在起作用 (Buccino et al., 2001)。

Dijksterhuis 和 van Knippenberg (Dijksterhuis & van Knippenberg, 1998) 随后所做的研究说明, 行为同化效应也能发生在更复杂的社会行为上。他们发现, 想象典型的教授(与“聪明的”刻板印象相关)的实验参与者, 其随后的绩效表现超出想象典型的秘书(一个普通的知识型工作)的实验参与者。在解释启动如何影响复杂行为时, Dijksterhuis 和 van Knippenberg 论述说, 尽管聪明是一个抽象概念而不是具体行为, 但行为代表性有可能是等级化组织起来的, 而抽象的概念“聪明的”则与一系列行为模式相关, 比如注意、仔细考虑信息和系统思考。这样, 虽然启动不会改变参与者的实际智力水平或知识水平, 但它会暂时性地引导参与者在其对多选任务的反应中作出不一样的行为。例如, 用“聪明的”启动实验参与者就可能下意识地引导其注意, 使其运用更多不同的策略和另外的线索并增加其信心, 所有这些都会影响参与者的表现。

### 范畴化和自我效能

当消极成绩的刻板印象成为我们群体的特征时,上面所说的那种行为同化效应也可以反向影响我们的学业成绩。**刻板印象威胁 (stereotype threat)** 被界定为,处于符合与自己群体资格相关的消极刻板印象情境中的人们所感受到的窘境 (Steele, 1997)。害怕与威胁性刻板印象相一致的结果就是,个体可能会在与受威胁领域相关的任务中成绩欠佳。比如,女性在数学测验中成绩欠佳,非裔美国人在智力测验中成绩欠佳,因为他们知道有这样一个刻板印象,即人们认为在这种任务上(比如数学能力是一个尺度,人们在刻板印象上认为男性和女性在这一尺度上是不同的),自己所属的范畴不如与之相比较的范畴那么优秀。比如斯蒂尔与阿伦森 (Steele & Aronson, 1995) 发现,当告诉非裔美国人要进行的测验表明智力水平时,他们在该测验中的成绩就不好,但他们也发现,单是在测验前让非裔美国人谈谈他们的民族,就会减少这些学生随后与刻板印象相一致的成绩表现。这些效应的更多细节可以参见阅读材料 2.3。

#### 阅读材料 2.3 刻板印象威胁和性别认同

很多研究都已证明刻板印象威胁效应。它是指这样一种情境,即如果个体觉察到与自己所属群体相关的消极刻板印象,那么其在相关任务中的表现便会受到损害。施马德 (Schmader, 2002) 对一个因素加以研究: 即个体认同特定群体的程度,这一因素可能会令人更容易或更不容易受到刻板印象威胁效应的影响,从而扩展了关于刻板印象威胁的研究。

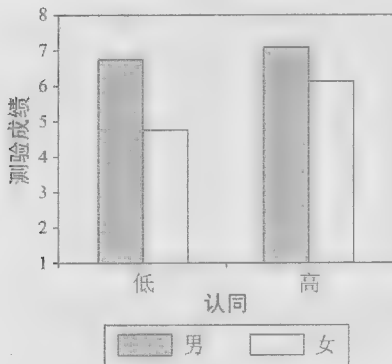
#### 方法

在学期之初,男女两性实验参与者表示了性别认同对自己的重要程度。在稍后的一个日子,他们来到实验室接受一个困难的数学测验。一位男性研究人员告诉参与者,他正在开发一个数学测试,对每个人在测验中的成绩都有兴趣,他将把这些成绩与其他学生的成绩进行比较。然后实验参与者被分配到两种条件中。在性别认同相关条件下,研究者继续告诉实验参与者,他感兴趣的是女性相比男性在测验中成绩如何,而且他将把参与者的分数作为其性别的普遍数学能力的指标。在性别认同无关的条件下,实验参与者没有得到进一步指示。

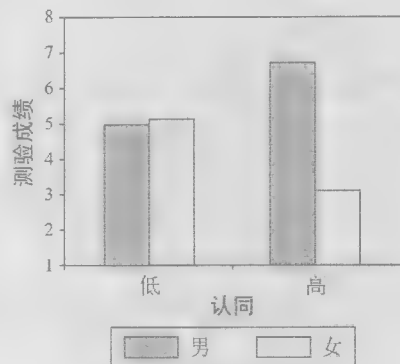
#### 结果

在性别认同与表现不相关的情况下,无论性别是否是实验参与者认同的重

要部分，男女两性在数学测验中的成绩均没有显著差异。相反，当性别认同与表现相关，刻板印象威胁效应就会出现：女性在数学测验中的成绩明显要比男性更差。但这一效应只在参与者高度认同其性别时才会出现。



性别认同不相关



性别认同相关

### 对研究发现的解释

根据社会认同论，当个体所属群体认同显著时，以及他们习惯将自己想成是该群体的成员（即他们是高度认同者），个体就会更加遵从其群体规范。在该研究中，性别认同对其不特别重要的女性，没有感受到有关自己群体的消极刻板印象被显著化所带来的威胁，所以她们在数学测验中的成绩也没有受到影响。相反，当性别认同是其自我概念的核心部分，就有刻板印象威胁效应：她们在数学测验中的成绩表现更糟。根据我们对群体规范和社会认同所了解的内容，这一发现是有道理的。女性实验参与者知道女性在数学测验中不如男性好的刻板印象。威胁（男性和女性相比较的状态）启动了她们的女性认同，尤其是习惯于考虑自己女性认同（高认同）的女性参与者更是如此。这使得这些参与者会根据她们的群体规范去行动——她们真的在数学测验中表现得比正常水平更差。

(dual process theory) 和费斯克及纽伯格 (Fiske & Neuberg, 1990) 的连续体模型 (continuum model), 都认为印象形成由两个不同的过程组成: 范畴化和个体化 (individuation)。布鲁尔论述说, 当形成关于他人的印象时, 我们使用启发式 (范畴) 路径或系统化 (个体化) 路径, 这一差别也直接提出了我们在本章讨论过的认知吝啬鬼路径与朴素科学家路径。费斯克和纽伯格的模型与此类似, 并被概念化为一个连续体, 在此连续体中, 一个极端是以范畴为基础的 (启发式) 加工, 另一个极端是以特质为基础的 (系统化) 加工。在此连续体上, 人可以被感知为群体的代表, 也可被感知为脱离任何范畴资格而独立存在的个体 (见图 2.10)。

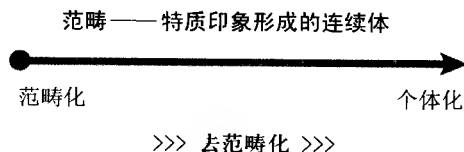


图 2.10 印象形成的连续体

费斯克和纽伯格论述说, 人们以采用认知吝啬鬼加工模式来开始印象形成过程: 他们试图将印象形成的对象放入一个范畴 (比如, 使用代表性启发式)。但如果范畴与目标不相匹配, 感知者就会转换成个体化的感知模式, 沿着连续体移动, 并援用以特质为基础的路径形成印象。类似地, 布鲁尔主张, 在偏爱或不偏爱一个人胜过另一个人的条件下, 感知模式就会从使用以范畴为基础的启发式, 变为使用系统、个体化的感知模式。

从使用范畴化到使用个体化的这种加工上的转换, 可被称为去范畴化 (decategorization)。如果发生了去范畴化, 印象形成的对象就应主要被定义为一个个体, 而不是一个群体成员, 这可以消除以范畴为基础产生的偏差。以前的研究已经发现, 去范畴化与较少的刻板印象化以及较少的消极特征不公平归因相关, 因为我们是针对个体性、个人性优点的评价基础上作出判断, 而不是在预先构想的刻板印象性期望的基础上作出判断 (如 Brewer & Miller, 1984; Krueger & Rothbart, 1988)。去范畴化也可令感知者对内群和外群成员发展出更个体化和更少同质性的感知 (Ensari & Miller, 2001; Fiske & Neuberg, 1989), 减少外群同质性, 并减少社会感知的偏差。我们将在第 6 章讨论社会心理学家如何利用这一连续体模型的观点, 发展鼓励去范畴化、促进刻板印象和偏差减少的方法。

小结

我们在这一部分讨论了社会范畴化，一种非常好用的启发式。范畴是将人和物放入不同领域的方法，随之而来的是对那一范畴的典型成员会是什么样的预期、原型或刻板印象。当人们感知到消极特质和群体规模之间的伪相关时，刻板印象就会形成。正如外群同质效应（即感觉外群成员彼此相似的倾向）所说明的，范畴结构也可以有偏差。人们运用范畴和刻板印象，是因为作为启发式，它们可以快速提供很多关于我们所不认识的人的信息。范畴可以由于暂时性的首因效应、感知显著性或长期的可接近性等原因而变得显著。虽然范畴化在认知方面是有用的，但由于范畴化容易有偏差并导致偏见，所以它对社会也具有害处。这是因为，范畴活动会提高与刻板印象相关信息的可接近性，及对消极信息进行选择性编码（尤其是少数派群体成员的信息）。想到范畴也会让我们根据与那些范畴相关的刻板印象去行动，却一点也没察觉自己正在这么做。当我们想到自己所属或不属的群体时，这种行为同化都会发生。最后，如果我们是某一范畴成员，而该范畴所具有的刻板印象是其消极表现，那么在范畴资格显著的背景下，我们就可能受到刻板印象的反向影响。这种倾向被称为刻板印象威胁。

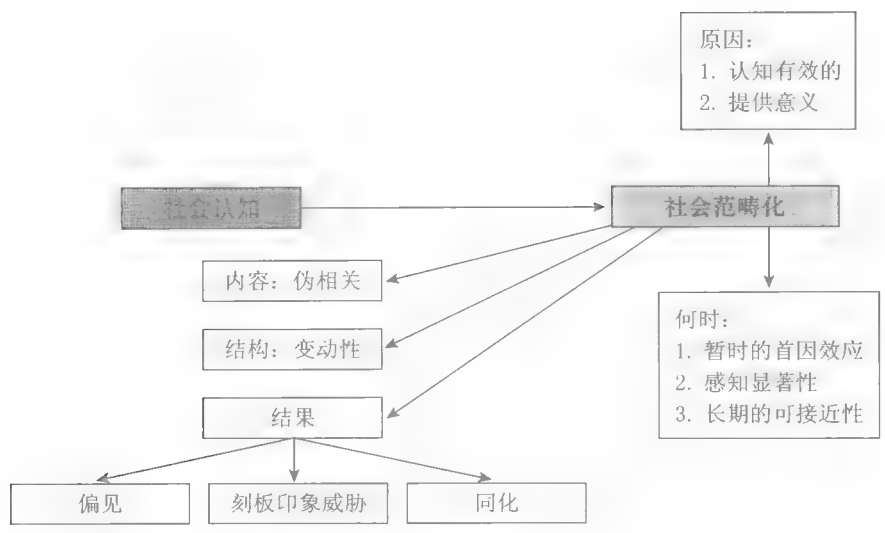
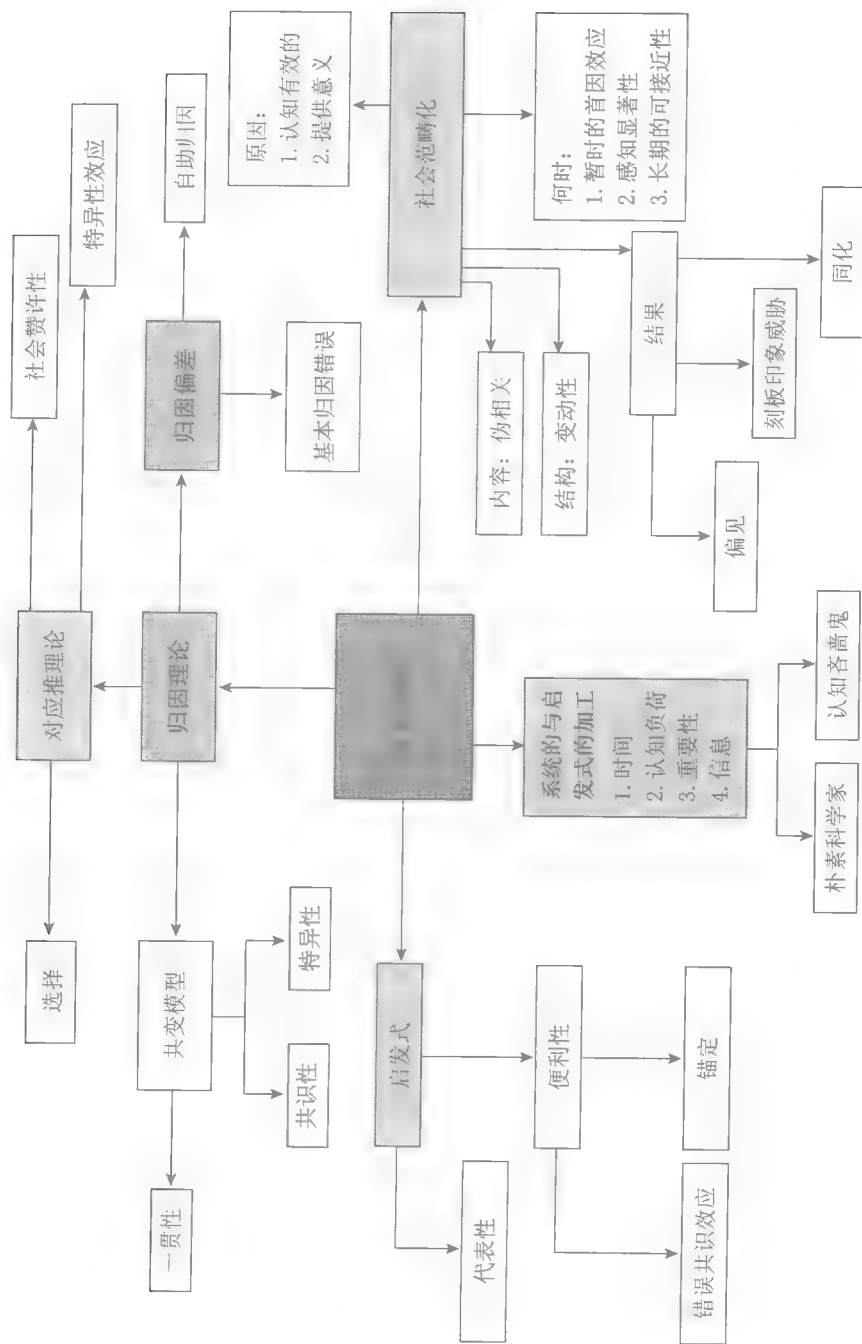


图 2.11 记忆地图

## 总结

本章我们讨论了人们如何能够是朴素科学家，以一种认真系统的方式，合乎理性合乎逻辑地花时间加工有关他人的信息。另一方面，他们也可以是认知吝啬鬼，选择——或是被迫——运用有利于舒适和速度的社会推论策略，但这种策略最好也只是接近社会现实的正确反映，最差则会导致对特定群体的不公平消极刻板印象的增加。我们已经看到人们如何能够是朴素科学家，并进行复杂的归因估计，这一估计建立在结合与共识性、一贯性和特异性相关的信息的基础之上。但我们也能看到，有很多时候，人们在形成对他人的印象时，既不会使用这些复杂的规则，也不会进行精细的加工。相反，存在很多显而易见的归因“错误”，比如基本归因错误，行动者—观察者偏差和自助归因，这表明人们对更基本信息——像感知显著性这样的外部线索，或者如自尊维持这样的内部动机——的一种信赖。依靠这些简单的线索作出快速而容易的判断，就是对认知吝啬鬼路径的说明，而像代表性和便利性这样的启发式，则表明这些策略有多普遍。我们已经看到，当感知者的动机与时间、认知忙碌度、重要性和信息相联系时，该动机如何决定着哪种策略会被选择，并看到暂时的首因效应或差异性这样的语境性因素，如何内隐地指导我们使用社会范畴化之类的启发式策略。

最后，我们讨论了社会范畴化作为社会感知中所运用的内容最广泛的启发式之一，具有什么功用。我们也讨论了代表性启发式如何能够解释伪相关的发展，如何让用于定义少数派群体的范畴内容发生偏差。我们已经看到范畴如何围绕原型而变动，以及原型性——刻板印象性——如何能由便利性启发式来界定。熟悉可以造成外群同质性，进而则会增加外群成员被认为符合刻板印象性特征的程度。本章我们还讨论了，激活范畴如何会导致偏差性加工，这种偏差性加工支持与刻板印象一致的信息（与刻板印象不一致的信息会被亚类型化，以防整个刻板印象发生变化）。我们还讨论了刻板印象如何影响我们的行为，以及觉知到定义自己群体的消极刻板印象有时如何能对我们的学业表现产生消极影响。最后，我们还讨论了双过程模型，该模型将认知吝啬鬼和朴素科学家两种路径整合起来，指出如何依靠启发式、范畴化加工或更系统性的个体化加工来形成印象，并指出鼓励去范畴化如何可能是抵制范畴化消极含义的一种方法。





## 深入阅读

---

Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition* (2nd edn). New York: McGraw-Hill.

Hewstone, M (1989). *Causal attribution: From cognitive processes to collective beliefs*. Oxford: Blackwell.

Kunda, Z. (1999). *Social cognition*. Cambridge, MA: MIT Press.

## 关键问题

1. 人们如何解释他们自己和别人的行为？
2. 人们是认知吝啬鬼，还是朴素科学家？
3. 范畴化如何使社会感知发生偏差？



## 第3章 态 度

### 本章概要

- 态度形成
  - 最简暴露
  - 联想学习
  - 自我感知
  - 功能性路径
- 态度和行为
  - 态度—行为关系的决定因素
  - 计划行为论
  - 合理行动与自发性
- 态度改变
  - 认知失调
  - 劝说
- 总结

堕胎是非法的吗？我们应该取消第三世界国家所欠的债务吗？我们应以多快的速度减少碳排放量？对罪犯应该设置死刑处罚吗？你是自由派还是保守派？你是球迷吗？你是音乐爱好者吗？你是乐观主义者吗？对所有这些问题的回答，都有赖于能够界定我们是谁的心理特征——态度。态度是我们所持有的、与态度对象相关的一套信念，态度对象可以是人、物、事件或议题。态度可以是积极的，也可以是消极的，或者也可以仅仅是有一些关于议题的看法，而没有任何强烈的情感投入。本章我们将会介绍社会心理学家所了解的态度方面的内容：态度如何形成、我们为何拥有态度、态度对我们的行为有何隐含意义，以及态度如何改变。

## 态度形成

在第一部分，我们讨论一下形成对某一议题、事件、人或物态度的四种不同方式。态度形成的这四种方式是——以心理复杂性依次增加为序——最简暴露，联想学习，自我感知和功能性原因。重要的是，态度形成的这四种方式最适用于不存在先前的或既存的态度，或是对态度对象也不了解的时候。本章后面讨论劝说时，我们会考察既存态度如何改变，以及态度为何会发生改变。

### 最简暴露

**最简暴露效应 (mere exposure effect, MZZ；又译单纯曝光效果)** (Zajonc, 1968) 是一种倾向性，即我们越多暴露于客观事物和个体之前，就会对其产生越积极的感觉。我们与态度对象之间不需要有行动与互动，也不需要对其拥有、甚至发展出任何明晰的信念。扎伊翁茨的经典实验是这样做的。假说这是一项研究人们如何学外语的实验。10 个中文样子的符号出现在屏幕上，每个符号出现 2 秒。这些符号出现的次数有所不同。有些符号只出现一次，有些出现 10 次，有些出现 25 次等。接下来，在第二阶段，实验者告诉实验参与者这些符号是形容词，请他们猜一下这些符号在含义上是积极的还是消极的。然后这些形容词会再出现一次，让实验参与者划分每个词的赞许性等级（即他们认为那个符号是代表说明某事物积极的形容词，还是说明某事物消极的形容词）。

扎伊翁茨发现，暴露频数与喜欢之间存在正向线性相关关系（见图 3.1）。换句话说，在第一阶段某一符号被实验参与者看得越多，实验参与者在第二阶段对这个符号的感觉就越积极。控制所有其他变量（符号对实验参与者来说是全新的），最简暴露对态度有重要影响。这一发现的意义是重大且广泛的。它意味着，并非像老话

所说，熟悉会造成轻视、疏离会加深感情。相反，我们越多看到某样事物，就会越喜欢它。

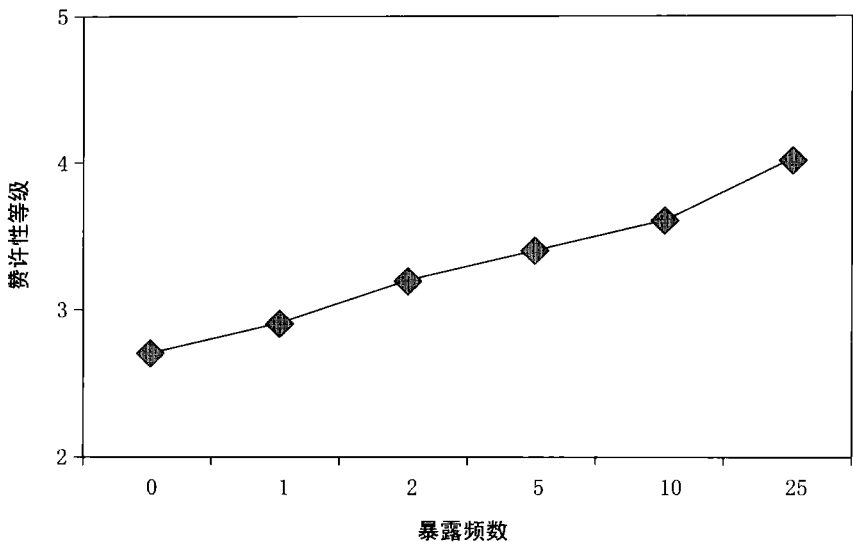
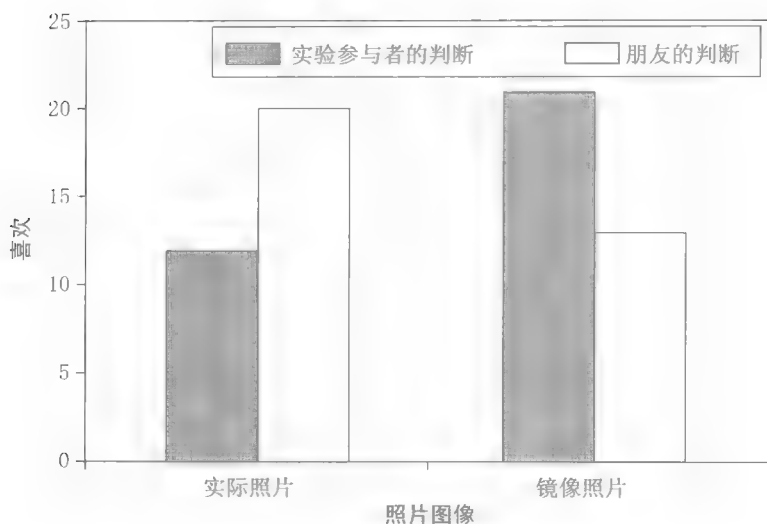


图 3.1 暴露与喜欢之间的关系。数据来自扎伊翁茨 (Zajonc, 1968)

已有很多研究复制了最简暴露效应，最近的数据分析也确证这是一个有活力的现象。在扎伊翁茨实验之后的一些有趣研究中，有米塔及其同事 (Mita, Dermer, & Knight, 1977) 做的一个实验。在他们的实验中，参与者会看到自己的两张照片（实验前拍的）。一张是通常的照片，另一张则是先前这张照片的镜像。换句话说，第一张图像是类比他人通常看我们的角度（就像我们一般在自己的照片中所看到的），第二张图像是我们自己习惯看到的形象（我们每天看到的镜像）。拍成照片是为了有效地（至少在意识水平上）使其无法彼此区别。然后请实验参与者评价他们更喜欢哪张照片。米塔等人发现，实验参与者具有喜欢镜像超过喜欢正常照片的显著倾向（见图 3.2）。

米塔及其同事 (Mita, Dermer, & Knight, 1977) 观察到的结果，可以用最简暴露效应进行解释。我们更喜欢镜像照片，是因为这是我们最常看到的自己的形象。同样支持这一观点的是，当原来实验参与者的朋友评价同样这些照片时，他们更喜欢“实际的”照片。两种情况下，偏好程度都是在评价照片的那个人最常体验到的角度上较高。换句话说，最简暴露于一种形象而非另一种形象之前，对喜欢的等级具有重要影响。米塔等人的发现，可以最终帮助解释我们为什么从不喜欢自己的照片。



## 音乐的力量：听音乐，不停地说，最能暴露音乐偏好

布里克曼等人 (Brickman, Redfield, Harrison, & Crandall, 1972) 调查研究了，反复暴露于摇滚乐中是否会使人们形成对那种音乐更积极的态度。

### 方法

大学生们听 5 首摇滚歌曲的 90 秒片断，这 5 首歌曲选自 20 世纪 60 年代流行磁带的 B 面。他们分别将每首歌听 0 次、1 次、2 次、5 次或 10 次。最后，实验参与者听到每首歌合唱部分中截取的 3—5 秒片断，并要评定自己对那首歌的喜欢等级。

## 结果

布里克曼及其同事原本预计会观察到最简暴露效应：实验参与者更喜欢自己较常听到的歌曲。但他们实际发现的却是，喜欢与暴露增加的联系是下降的（见图1）。这一结果非常令人惊奇，因为实验前参与者们报告说他们都很喜欢摇滚乐。那么，为什么在这一实验中，暴露增加反而令态度更不积极呢？

## 对研究发现的解释

研究者在实验后注意到，很多实验参与者都表示，虽然自己平时喜欢摇滚乐，但却并不喜欢实验所用音乐的旧式风格。最简暴露效应假定，刺激在隐含意义上是新奇和中性的。如果实验参与者最初就对音乐抱有消极态度，持续暴露就会加强这些消极情绪反应。为了验证这一假设，布里克曼及其同事又做了深入研究，实验中参与者暴露于他们自己先前非常积极评价、或非

常消极评价、或中性评价的抽象绘画前。图2展示了他们的发现。

正如预料的那样，最初对绘画作品抱有中性印象的人，在反复暴露的情况下会更喜欢这些作品。但最初持有消极态度的参与者，在反复暴露的情况下则更不喜欢那幅画。这确证了最简暴露在提升态度方面作用的限定条件——最初的态度必须是中性或积极的。

图1

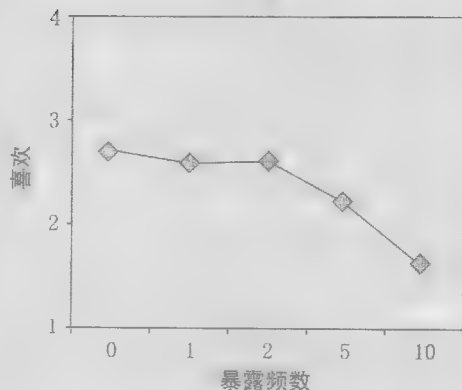
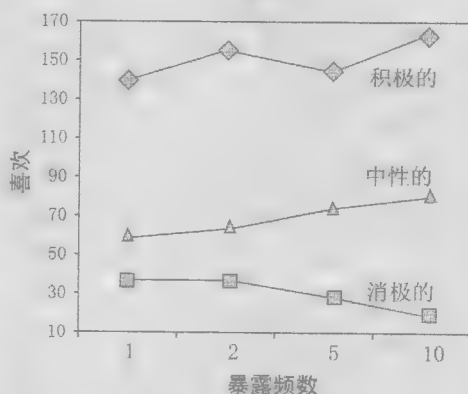


图2



性刺激与一种能自然激发情绪反应的刺激成对出现时所发生的学习过程（比如通过内隐联想进行学习；Pavlov, 1906）。因而，前面的中性刺激，在与积极或消极客体成对出现的次数足够多以后，自己就会获得积极性或消极性。问题是：这种效应会在社会群体中发生吗？

在一项经典研究中，斯塔茨与斯塔茨（Staats & Staats, 1958）发现，事情正是如此。他们将国家社会分类标签“荷兰的”与消极词语配对呈现，将“瑞典的”与积极词语配对呈现；或者将“瑞典的”与消极词语配对呈现，而将“荷兰的”与积极词语配对呈现。他们发现，在前一种情况下，人们随后对荷兰人的评价比对瑞典人的评价更消极。当荷兰人与积极特质配对呈现、瑞典人与消极特质配对呈现时，则会出现相反的情况——对荷兰人的评价更积极。换句话说，似乎反复将荷兰人与积极词语联系起来，就会导致对这一群体更积极的评价——联想学习的一个实例。

这一效应不同于上面介绍的在扎伊翁茨最简暴露研究中所观察到的结果，因为并不单单是暴露就能导致对态度对象的积极感受，而是还需要与积极或消极刺激相配对，并且配对的性质决定了随后的态度（比如当某一类别与消极词语配对，态度就也变得更消极）。还有，重要的是指出条件作用的重要性并不大（即与积极词语或消极词语配对的影响非常小：态度只在配对刺激的方向上发生微小变动）。这就意味着，虽然联想学习或许代表了态度形成的一种方式，但它不可能是问题的全部答案。

有趣的是，当厌恶性刺激与无意义词语配对呈现，而不是与像国籍称号那样熟悉的词语配对呈现时，会出现更强烈的效应（Cacioppo, Marshall-Goodell, Tassinari, & Petty, 1992）。这意味着当对态度对象几乎一无所知时（人们对无意义词语不熟悉，也没有预先形成的态度，但他们对不同国家应该会有一些既存的观点），联想学习或许是态度形成更强有力的决定因素。这似乎很有意义——如果我们的思想在任一具体问题方面都是“白板”，我们就会更多地受到暴露于态度相关信息之下的影响。这可能是种族偏见得以发展的原因之一——由于种族间交往水平低而对其他群体缺乏了解，所以碰到有人表达偏见性观点（比如用消极形容词描述那一群人）就会导致条件化联想（见第6章关于内隐偏见的部分）。稍后，我们会看到在与态度形成相关的其他过程方面，知识如何也是一个重要因素。

人们通过联想学习的第二种方式是操作条件作用（operant conditioning）。操作条件作用是指，行为后紧随奖赏，行为就会被加强，行为后紧随惩罚，行为就会被削弱（Skinner, 1938; Thorndike, 1911）。它与经典条件作用的不同之处在于，前者是内隐地发生——要形成联想，不需要参与者的行动。相反，操作条件作用在本质上是行为性的——参与者必须执行某种行动，这种行动或者受到奖赏，或者受到惩罚。



例如,当学习一项新技术时,比如一项体育活动,如果我们早期的尝试得到的是表扬,而非像嘲笑、讽刺之类的消极强化,我们就更可能继续学习这种活动。人们发现,童年时暴露于暴力之下,与成年后的侵犯态度和侵犯行为之间有一定联系,我们在第7章会讨论操作条件作用如何解释这种现象。

## 自我感知

自我感知论(**self-perception theory**)(Bem, 1965)背后的观点是,我们并非由于暴露或联想学习而形成态度,而是从对自己行为的观察中形成态度。根据贝姆的观点,态度形成于我们对自己行为(比如我们公开表达的对特定话题的看法)的观察,以及随后对这一行为作出的归因,认为它是出于内因还是外因。当行为是自由选择的时,人们更可能运用内部归因(推论行为代表态度)。这是一种正如第2章所讨论的归因过程。

重要的是,当某人对手头问题有很少或者没有了解,或是没有对其持有强烈的先在态度时,更可能出现从行为推论态度的情况。蔡金与鲍德温(Chaiken & Baldwin, 1981)做了一项很好的研究,精确说明了行为在何种条件下会被用来推论态度。在这项研究中,实验参与者首先接受预测验,以评估他们对亲环境行为的态度——每位参与者所拥有的态度是强烈和一致的,还是微弱和不一致的。目的是要验证,只有当人们对手头问题有很少的先在知识或看法时,才会从行为中自我感知自己的态度。接着,实验参与者被分配到两种条件中的一种。实验者用特定方式提问有关亲环境行为或反环境行为的问题,以便能从参与者那里探知答案,这些参与者或者强调自己从事的亲环境行为(比如骑自行车),或者强调自己从事的反环境行为(比如开车)。之后,要求参与者表明自己对环境行为的态度。蔡金与鲍德温的发现如图3.3所示。

正如你所看到的,情况与自我感知论相一致,被诱导报告自己实行的是本质上属于亲环境性行为的实验参与者,随后更可能将自己评定为具有亲环境的态度,而被诱导报告自己实行的是本质上反环境性行为的实验参与者,在随后更可能将自己评定为具有反环境的态度;但只有当这些参与者具有微弱的先在态度时,情况才会如此。当实验参与者在预测验中被确定为具有强烈的亲环境或反环境态度时,实验控制对其最终报告的态度没有影响。

斯特拉克等人(Strack, Martin, & Stepper, 1988)解释说明了从行为中自我感知态度的一个具体例子——表情反馈。这个实验要求参与者评价一组幽默卡通图案(比如,要他们说出他们认为每个图案有多可笑)。一半参与者被要求做评价的同时用牙

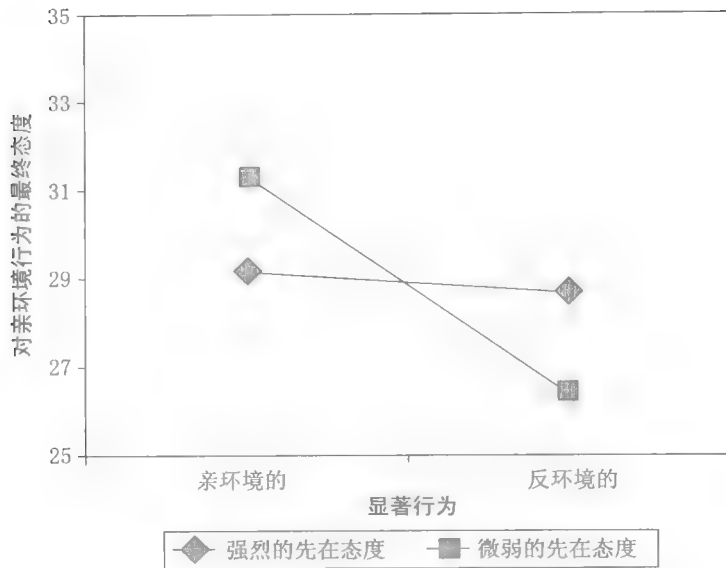


图 3.3 持有微弱或强烈先在态度的实验参与者的自我感知过程。  
数据来自蔡金与鲍德温 (Chaiken & Baldwin, 1981)

咬着一支笔，另一半参与者被要求做评价的同时用嘴唇衔住一支笔（这样看起来会是什么样，可以参见图 3.4 的说明）。



图 3.4 对斯特拉克等人 (Strack, Martin, & Stepper, 1988) 所使用的表情反馈控制的说明

结果非常有趣——斯特拉克等人发现，当实验参与者用牙咬着笔时要求其形成关于卡通图片多么有趣的态度，或者当实验参与者用嘴唇衔住笔时要求其做同一件事，前者比后者形成了更为积极的看法。我们可以在自我感知论中找到对此效应的解释。其观点就是，人们会仔细考虑自己的行为——甚至是自己的面部表情——这种观点被称为**表情反馈假设 (facial feedback hypothesis)**。用牙咬住笔形成了感觉像在笑的面部表情，用嘴唇衔住笔则形成了感觉像在皱眉的面部表情。这项研究的结果似乎意味着面部“行为”，就像其他行为一样，可以赋予人们后来的态度。形成对卡通图片看法时感觉自己在笑的实验参与者，将自己的面部表情错误地归因于那表示了自己对那个图片的看法。感觉自己在皱眉的实验参与者做了同样的归因，并形成了消极看法（要了解这种错误归因如何也能导致爱情吸引，参见第10章）。

尽管自我感知论为斯特拉克等人的发现提供了非常好的解释，但也有其他不同的说法。扎伊翁茨 (Zajonc, 1993) 为此效应提出了一种生理学解释——**情绪血管论 (vascular theory of emotion)**。扎伊翁茨认为，微笑（或任何感觉像微笑的行为）会使面部肌肉增加大脑血流量，降低大脑温度，进而产生积极情绪。相反，皱眉会收缩面部肌肉，降低大脑血流量，增高大脑温度，从而产生消极情绪。有研究支持这一观点，扎伊翁茨 (Zajonc et al., 1989) 发现，发出模仿皱眉的元音（比如“U”或“O”）会提高前额温度并降低情绪，发出模仿微笑的元音（比如“A”或“E”）则会降低前额温度并提升情绪。

## 功能性路径

目前为止讨论的三种态度形成方式——暴露、学习和自我感知——显然都是在人们的意识之外发挥作用。典型的情况就是，人们都不知道最简暴露效应（实际上，在人们没有意识到自己已经看过某事物很多遍时，这些效应才更强烈，Bornstein, Leone, & Galley, 1987），也不知道条件作用，更不知道自己的行为有时可以影响自己的态度。所有这些理论都认为，态度形成是一种消极过程。换句话说，它不要求任何内省，或是对问题进行有意识的思考；而是通过观察或联想来形成态度。但有一点是不言自明的，即并非所有的态度都形成于我们的意识之外——有时我们就会为了形成一种观点而仔细思索一个问题。态度形成的这最后一种方式在心理上最复杂，这里我们可以将朴素科学家路径和认知吝啬鬼路径加以区分（见第2章）。态度形成的前三种方式适用于认知吝啬鬼，朴素科学家则仔细思考事物，认真加工信息，仔细权衡这些信息并得出结论。这就是态度由于功能性原因而形成时所经历的那种过程（见图3.5）。

心理需求	范 例
功利的	喜欢你的心理学学位，因为它会帮你得到一份工作
知识的	喜欢你的心理学学位，因为它为你提供了与人交往的有用信息
自我防卫的	喜欢你的心理学学位，因为你真心想成为一个经验丰富的老手，但却做得还不够好。
价值表达	喜欢你的心理学学位，因为它表明你要致力于帮助他人。

图 3.5 影响态度形成的四种心理需求

根据功能性路径，态度的形成有时是基于态度满足不同心理需求的程度，所以这是一个积极而非消极的态度理论。采纳不同的态度可以说明四种基本心理需求：功利的、知识的、自我防范的和价值表达的（Katz, 1960; Smith, 1956）。

功利的作用

态度形成有时是因为它可以帮助我们获得他人的赞许。这一功能产生了功利性态度 (utilitarian attitudes)。这些态度可以帮助我们应对生活，并使我们的生活变得更好。例如，我们对父母发展出积极的态度具有重要意义，因为我们小的时候完全依靠父母。这也可跟服从方面的研究联系起来（见第 5 章），有时与多数人意见一致对我们是有利的，尽管我们可能并不赞同他们的观点；我们的公开态度可能会与私下态度不同，但与多数人意见一致会使我们避免被嘲笑和被排除于所属群体之外（尤其是如果我们看重那一群体资格的话，见第 6 章）。

知识的作用

持有特定态度可以帮助我们组织和预测自己的社会世界，为我们的生活提供一种意义感和连贯感。这一观点非常类似于第 2 章中提到的内容（Heider, 1958）。态度可以被认作认知图式。比如，刻板印象就可被认作是界定了我们对不同社会群体预期的态度。正如我们在第 2 章中所看到的，这类态度简化了一些机制（Fiske & Taylor, 1991），这些机制能够帮助我们给自己的世界赋予意义和结构（Turner et al., 1987）。

自我防卫的作用

为了满足自我防卫心理需求而形成的态度，可以帮助人们保护自己以防承认自我真相受到威胁，使人们保持对自身的积极看法。例如，有个同事所取得的成功比自己多，我们就可能会形成不喜欢他的态度。这样的态度可以帮助我们避免承认一种潜在有害的社会比较；就像 20 世纪 80 年代英国首席乐团 The Smiths 的主唱莫里西 (Morrissey) 曾宣称的：“当我们的朋友成功时，我们就恨他。”

### 价值表达作用

最后,我们有时还会发展出表达价值的态度,这些价值对于我们来说是很重要的。例如,我们可能会养成对某种我们知道是在确保第三世界工人获得公正待遇条件下种植生长的咖啡的嗜好。因而,我们之所以变得喜欢这种咖啡的口味,部分原因可能就是喜欢这种口味帮助我们表达了我们所持有的更具一般性的信念和价值。

### 小结

在本章第一部分,我们已经介绍了态度形成的所有方式:通过暴露、学习、自我感知形成态度,因为它们满足了某种心理需求。我们讨论了,仅仅是多次暴露于某事物之前,如何就能使我们对其形成积极看法。我们也了解到,持续引发积极感受的事物如何能促进喜欢、持续引发消极感受的事物则能促进不喜欢。我们看到像表扬之类的回报如何能导致喜欢、惩罚则会导致不喜欢。态度也能从对自己行为的观察中推论出来,即使在觉察自己面部表情的层面上也是如此。最后,态度之所以形成,是因其发挥着重要的心理作用,比如帮助我们表达我们看重的价值或观点。

我们知道了态度如何形成,但这对我们来说到底为什么是重要的呢?简单的回答就是,如果我们想理解人们如何行为,就需要知道他们为何这样做,既然态度成了自我概念及我们对自己的信念、对他人的信念、对政治、对工作、对自己的爱好和对我们所做的其他每件事的信念的核心,想要预测行为,态度就是我们需要研究的对象,也就是合理的。如果我们能理解人们持有的态度,以及他们为何持有这些态度,我们就可预测人们何时会帮助他人,何时会有侵犯性,何时会有偏见,何时会作出健康的行为,以及何时会购买某些商品而不购买另一些商品。态度是社会心理学的核心,因为它是我们得以预测他人如何行为的因素。下一部分我们将会考察态度与行为之间关系的性质,并会看到情况并不像我们想象得那么简单。有很多条

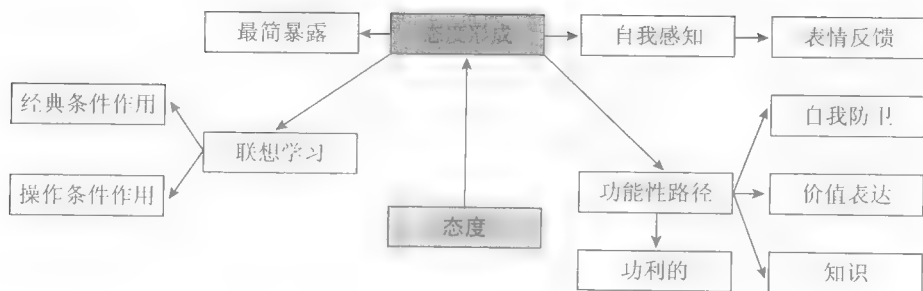


图 3.6 记忆地图

件决定着我们所持有的态度是否会反映到我们的行为当中、何时会反映到我们的行为当中，以及如何反映到我们的行为当中。

## 态度和行为

---

一项经典研究引发了一场关于态度与行为间关系性质的争论。1934年，社会学家理查德·拉皮埃尔 (Richard LaPiere) 同一对中国夫妇环美旅行三个月。他的目的是要调查群际态度，看看那些态度是否可以预测行为。凭直觉，我们确实会想到这样的情况——人们的态度当然应该决定其行为。比如，如果某人不喜欢咖啡，那他为什么要喝呢？但拉皮埃尔的发现向我们说明，直觉上似乎正确的东西，并不总是适用于人类的社会感知。

拉皮埃尔对种族偏见特别感兴趣。在20世纪30年代的美国，普遍存在对亚洲人的偏见，拉皮埃尔想了解这种消极态度的本质，以及这种偏见是否能预测歧视（详见第6章与偏见态度和歧视行为有关的讨论）。研究的第一阶段，拉皮埃尔在美国各地旅行，造访饭店和旅馆去看有多少店会拒绝为中国人提供服务（这种明目张胆的歧视在那时并不少见）。

250家饭店和旅馆中，只有1家拒绝为那对中国夫妇提供服务——显然，这显示出较低的歧视水平（假设与偏见态度相关的消极行为）。但这一数据跟当时对种族偏见广泛且频繁的报道并不一致，为了客观评价这些态度，拉皮埃尔在旅行之后又给前面相同的饭店和旅馆经理发了一封信，询问他们是否会在自己店里为一对中国夫妇提供服务。在128封回信中，90%的人答说他们会拒绝为中国人提供服务。因而，从拉皮埃尔的发现中明显可以看出，与通常的直觉相反，态度根本不能预测行为。

### 态度—行为关系的决定因素

我们的态度真的是与行为没有一点关系吗？这可能会让人觉得有点奇怪。其实，后续研究已经指出拉皮埃尔所观察到的不一致的若干原因，即为什么他会发现人们表达出的态度与观察到的行为之间存在不一致。下面我们就对每个因素加以讨论。

#### 特定性

态度要能预测行为，二者就必须指称相同的特定性 (specificity) 水平 (Fishbein & Ajzen, 1975)。在拉皮埃尔的研究中，评定的行为是特定性的（比如你是否会为这对中国夫妇提供服务），但随后评定的态度却较宽泛（比如总的来说你是否会为中

国人提供服务)。因而,这样一般性的态度与具体的行为之间没有关联,也就不奇怪了。想想你对心理学的态度:如果你想要自己总体上擅长心理学,这是否意味着你会在所有的心理学测验(比如社会心理学、神经心理学、视觉心理学)中都得高分吗?更可能的情况是,你在心理学的某些具体问题上优于他人——比如,相比视觉感知,你可能更擅长社会心理学,但你仍然具有自己擅长心理学的一般性观点。因而,你关于自己心理学能力的一般观点,并不必然就能预测你在某一具体心理学领域(比如视觉感知)的成绩。

在本书稍后讨论偏见,以及人们如何能对某个种族群体内的一个具体成员发展出积极态度,而这并不必然导致对那一种族所有成员的更一般性态度(见第6章)时,我们还会回到这个话题上来。这里重要的是指出,要观察到态度与行为间的关系,就必须在同一特定性水平上去评价它们。

### 时间

很简单,态度测量与行为测量之间的时间越长,态度越可能发生变化,二者越可能变得不一致。这方面的一个例子就是菲什拜因与库姆斯(Fishbein & Coombs, 1974)所做的一项研究:他们观察到,在一次选举中,选举前一个星期的态度与选举行为间的相关关系,比选举前一个月的二者关系更强。

### 自我觉知

人们在行为之前会体验到多种自我觉知(self-awareness),这能影响态度与行为之间的关系强度(Echabe & Garate, 1994)。一般说来,私下自我觉知的人会根据自己的态度去行为,公开自我觉知的人则会根据自己感觉到的其他多数人所持有的态度去行为,尤其是有观众实际在场时。例如,你可能会私下认为不应该在公共场所乱扔垃圾。当自己独处时(更加私下自我觉知),你可能就会根据这一私下态度去行为,把垃圾放入垃圾桶,不随地扔垃圾。换句话说,你的私下态度就会预测你的行为。但当你同一群朋友在一起时,你的行为就可能会有所不同——尤其是在群体规范认为遵守类似不乱扔垃圾的社会规范显得不够酷时。在这里,由于从众压力,你可能就会变得更公开地自我觉知,并会根据公共态度(比如群体规范)行事,将垃圾扔在路上——这与你的私下态度是相反的。在第5章我们将会看到,为何人们有时会在私下并不同意在场多数人意见的情况下仍然遵从这种观点。现在,知道态度—行为的一致性有赖于社会语境——不论你的私下态度还是公开态度更具可接近性——就已足够了。

### 态度可接近性

私下或公开自我觉知可以被认为是,私下或公开态度具有或多或少的可接近性(**accessibility**)的程度,可接近性是我们在第2章社会认知中首先提到的概念。回想一下,就会想起人们的判断和行为都受可接近性启发式的影响。根据该启发式,某事物越容易被人想到,就越可能影响我们的行为(Fazio, 1995)。这一观点与我们在第2章讨论的自动行为(**automatic behavior**)概念紧密相连。正如我们看到的,启动(**priming**)一种具体态度——刻板印象——能对行为施加重要影响(比如,当启动老年人的刻板印象时,人就会慢慢走下楼梯;Bargh et al., 1996)。态度的可接近性,可以用回答与态度对象相关问题所需的反应时来测量——反应的速度预测了后来的行为(这方面的解释仍是关于投票行为的, Fazio & Williams, 1986)。

### 态度强度

与态度可接近性相关的概念是态度强度。正如你所料想的,一个人的态度越强烈,态度就越可能影响行为。虽然人们可能会料想强烈的态度也是可接近的(它们是人们更常想到的态度),但实际情况却并不必然如此。无论态度能否被人轻易想到,人们都是要么带有强烈信仰地秉持某种态度,要么微弱地秉持某种态度(也就是说,态度的可接近性和态度强度虽然相关,但却是彼此独立的概念)。比如,一个新闻事件突然将安乐死问题突现出来,不仅在媒体上而且在朋友群体间引发了公众性争论。在这一情境下,与安乐死问题相关的态度变得具有可接近性,但人们对该问题所持态度的程度仍然有差异,他们或者抱有强烈的看法,或者对此少有兴趣,也几乎没有有这样或那样的特定观点。

有三种因素可以影响态度强度和态度—行为一致性:信息、个体性卷入、对态度对象的直接体验。拥有较多关于态度对象的信息,会导致较高的态度强度和行为一致性(Chaiken et al., 1995)。某人跟某一特定问题越是个体性卷入(**personally involved**),他就越可能根据自己的态度行动(Lieberman & Chaiken, 1996)。最后,已经通过直接经验(**direct experience**)形成态度的人,更可能拥有较强烈的态度,并且其态度会表现出与行为更强的一致性。

以上我们讨论了决定态度何时预测行为,以及是否会预测行为的5种因素。但是,除了这些具体影响态度是否会作用于行为的因素之外,重要的是要承认还有其他影响行为的因素,而且要想充分理解我们什么时候、为什么会以某种方式行为,就必须考察态度如何与其他因素一起来影响行为。下面我们就来看一下预测行为的整合模型,它试图回答的就是我们刚刚提出的问题。



## 计划行为论

Ajzen (Ajzen, 1989; 也可参看 Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1974) 提出了态度是否会、何时会以及如何会与其他决定因素一起预测行为的问题。计划行为论 (**the theory of planned behavior**) 可以解释说明人们有意识地决定从事特定行为所经历的过程。它认为, 行为意向是最邻近行为的决定因素, 有三个因素聚合起来预测着行为意向 (见图 3.7)。

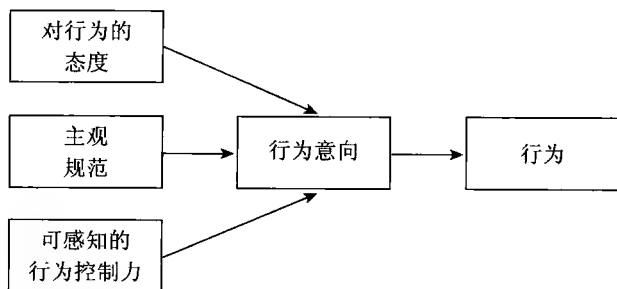


图 3.7 计划行为论

第一个因素是态度。态度取决于人们对执行行为结果的信念, 以及对执行行为可能性结果的估价。第二个因素是主观规范 (**subjective norms**)。主观规范取决于可感知的重要他人的期望, 以及个人要服从这些期望的动机。第三个因素是可感知的控制力 (**perceived control**), 它取决于人们对执行行为容易还是困难的感知。根据这一模型, 这三种因素以相互作用 (而不是叠加的) 的方式结合起来决定行为意向, 行为意向接下来又决定行为 (虽然可感知的行为控制力也能直接影响行为)。我们在模型中需要行为意向, 因为该理论的一个重要主张就是态度和规范都不能单独决定行为。预测行为的是这些因素与可感知控制力的相互作用。这三个因素与实际行为间的任何联系都暗示, 特定的前因可以独立于其他因素而对行为施加某种影响, 但事实并非如此。这就是为什么态度和规范都只能作用于行为意向, 而我们只有通过行为意向, 这个考虑了全部三个前因相互作用的概念, 才能预测实际的行为。可感知的控制力是唯一能直接影响实际行为的因素, 因为知晓自己是否会执行一种行为的可能性程度虽然会影响意向, 但即使意向很强, 可感知的控制力最终仍能减少实际执行行为的可能性。

例如, 假设有个人想要戒烟。态度可能是积极的 (“我想戒烟”); 主观规范可能也是积极的 (“我的家人想让我戒烟”), 但可感知的控制力可能会低 (“我吸烟成瘾,

不知能否戒掉”)。所有这三个因素,尤其是可感知的控制力,都影响着行为意向,因为这个人感到自己能克服成瘾反应和戒除毒瘾过程中各种反应的程度,将会决定其行为意向(比如试着戒烟)。然而,意向虽然强烈,最终可能也不会执行行为,因为当其真要作出行为(停止吸烟)时,或许就会发现这太难了,这是由于行为控制力(戒烟过程中的反应)低,而行为控制力直接影响着实际行为。这三个因素的影响不是叠加的,因为如果其中一个成分是强烈反行为的(比如行为控制力:“我吸烟成瘾”),意向就会较低,行为就不会被实行。我们在阅读材料 3.2 中会看到一个研究,它表明群体规范(也见第 1 章和第 6 章),而不是主观规范,如何能够预测行为意向。

### 阅读材料 3.2 群体规范和行为意向

根据计划行为论,人们是否会作出某一具体行为,取决于他们进行那一行为的意向,行为意向又受三个独立成分的影响:对行为的态度、可感知的行为控制力和主观规范。但特里、霍格与怀特(Terry, Hogg, & White, 1999)认为,有些情况下最好是将主观规范概念化为群体规范——关于群体成员应该如何思考和行为的一套共享信念。他们调查研究了一种可能性,即当人们用一个特定群体资格来定义自己时(即他们是高度群体认同者),群体规范影响其行为意向的可能性。

#### 方法

研究人员从使用回收箱的家庭中抽取 143 名实验参与者,请他们报告自己在接下来两周内参加家庭回收活动的可能性有多大。首先让实验参与者报告他们认为有多少朋友和同龄人会参加到家庭回收活动中来,以及他们认为朋友和同龄人会多么赞成他们自己参加家庭回收活动,以此来测量可感知的群体规范。对群体的认同,则是通过询问参与者有多么认同自己群体的朋友和同龄人以及同这些人有多么融洽来加以测量。

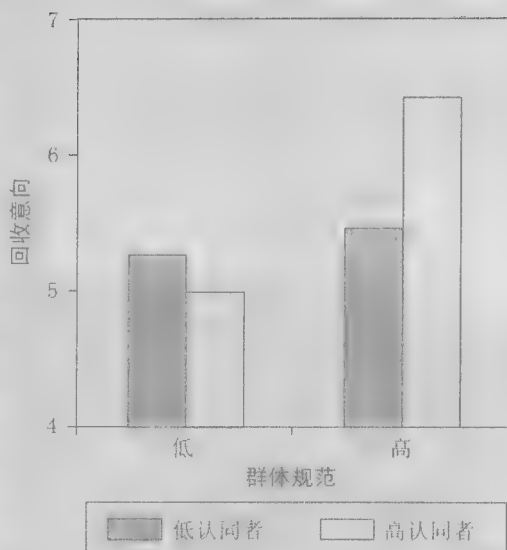
#### 结果

下图展示的就是特里及其同事所发现的结果。如果强烈认同同龄群体的实验参与者认为自己群体在回收物品方面具有明确的规范,他们就会具有更强烈的行为意向。

相反,对自己的同龄群体没有强烈认同的实验参与者,则不受可感知群体规范强度的影响。

### 对研究发现的解释

根据社会认同路径,当人们将自己类别化为某一群体成员时,他们就会去个人化,从定义那一群体资格共享特征的角度看待自己,而不把自己看成独特个体。当情况是这样时,人们就会根据那一群体的规范来思考和行为。接受关于某一问题的群体规范对成员来说是有益的,因为群体规范提供了一种具有主观效度的态度。其原因是,这一态度以群体共识为基础。根据社会认同论,只有认为群体资格对其很重要的个体(比如高度认同群体的人),才会在形成行为意向方面受群体规范的影响。



自我觉知、态度可接近性和态度强度。然而，并非单有态度就可预测行为，要完全理解态度如何影响行为，我们必须了解态度如何与其他前情因素相互作用。计划行为论明确说明有三种因素相互作用决定行为意向，行为意向又接着决定行为，这三种因素是：态度、自主规范和可感知的行为控制力。这一理论很好地说明了合理的、理性的、逻辑的决策制定过程（并且是人们如何能成为朴素科学家的好例子），但它没有很好地解释习惯性的（habitual）或自发的（spontaneous）行为。使用认知吝啬鬼的解释方法，能对后者进行更好的说明，比如可接近性影响着态度—行为关系。

本章到此为止已经仔细论述了态度如何形成，以及态度何时、如何决定行为。于是我们眼前正在显现一幅画面，它展示了人们的想法、观点和判断如何决定其行动，进而决定社会世界的样子。但态度一经形成，就会保持不变吗？我们当然知道态度不是不变的——我们早已随时间变化而改变了自己的很多态度。由于态度对决定行为如此重要，仅仅知道它们如何形成是不够的；我们还需要知道它们是如何改变的。这也是本章最后一部分的中心。

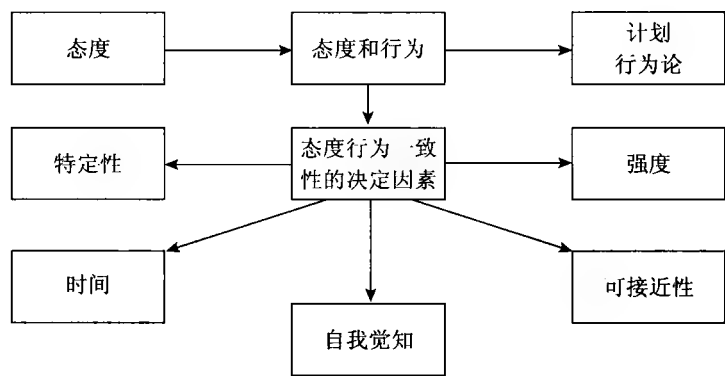


图 3.8 记忆地图

## 态度改变

这一部分我们要考察，什么因素使态度发生改变。稍后我们会考虑劝说，即他人尝试改变我们对特定问题的感知，这里的特定问题或许是关于我们所支持的政党，或许是关于我们购买的咖啡品牌。但我们首先要考察由于人们自身的内省和分析而发生的态度改变——一种被称为认知失调的过程。

## 认知失调

我们讨论态度形成时曾说过,态度形成的方式之一,就是观察我们自己的行为。贝姆(Bem, 1965)的自我感知论认为,当我们对一个具体问题没有(或有非常微弱的)预先存在的态度,就可以从观察自己的行为来推论自己的态度。所以,虽然有很多研究都关注态度是否能预测行为,但在有些情况下因果关系的方向却是相反的,态度可以从对自己行为的观察中产生出来。我们在讨论自我感知论时曾指出,这种将态度归因于自己对自己行为观察的过程,只有当最初只有非常微弱的、与具体态度对象相关的态度时才可能发生。虽然就构成自我感知论基础的归因过程而言,这可能是正确的,但在有些条件下,即便是既存态度,也会由于对自己行为的观察而发生改变。这在相关行为与现有观念明显相反时,尤其可能出现。

**认知失调论(cognitive dissonance theory)**(Festinger, 1957)认为,以一种与既存态度相矛盾的方式行为,会产生不适感。换个说法,当人作出一个与自己态度不符的行动时,他会感觉很糟。比如,一个动物爱好者不小心轧到一个刺猬,他就会感到悲伤;一个环保主义者有天晚上出去喝醉了,并将垃圾扔在地上,事后他也会感到很糟。

虽然该理论名叫认知失调,但其核心却是避免上面所描述的种种失调或不一致的动机。根据费斯汀格的说法,当人们进行一种与其态度格格不入的行动时,知晓这种状况就会产生内在的不平衡或失调。费斯汀格认为,人们会被驱动去尝试解决这种失调,这有点像海德(Heider, 1958)的观点,即人们喜欢一致性和稳定性(见第2章)。人们会试图寻找方法对其加以解释,如果找不到,他们就会诉诸剩下的唯一一种方法来解决不一致——改变自己的态度,以使其符合所作出的行为。与自我感知论一样,认知失调论预测是行为造成态度,而不是态度决定行为,但与自我感知论不同的是,微弱的先在态度并不是此效应的先决条件。事实上,只有先在态度相当强,才会发生失调;否则就不会有不一致,更不会有强烈的不适感。

在一个精巧的实验中,费斯汀格与卡尔斯密斯(Festinger & Carlsmith, 1959)说明了认知失调改变态度的条件。实验参与者必须在实验中完成两个乏味的任务——将一个盘子里的线轴倒空,再将其重新装满,以及重复转动一块木板上48个木桩。参与者执行此任务约一小时之后,实验者解释说,这实际是一项有关先前知识对任务感知影响的研究。接着实验人员又告诉参与者他们是被分到了控制组,在控制条件下参与者在任务开始前不会被告知任何信息。实验者还会告诉这些参与者,在另一个不同的条件下,实验人员正在告诉参与者任务非常有趣。

在此之后，实验者谎称其助手不能帮自己进行下一个参与者的实验，这个参与者将被分配到“赞许性”条件下，他问现在的实验参与者是否愿意帮助自己进行实验？实验者要参与者告诉下一个来参加实验的人，他们刚参加的这个实验非常好玩和有趣；换句话说，一个谎言。这是实验的关键部分，参与者被要求以一种与自己态度相反的方式行为（比如本来任务明显很乏味，但却告诉别人任务很有趣）。

在实验的这一阶段，有三个控制条件。研究人员要求其中一部分参与者谎称任务很有趣，并为此给其不同数量的金钱。一些人给 1 美元，另一些人给 20 美元。另外一些参与者没有被要求说谎，也没得到钱；他们只是完成了那个乏味的任务。任务完成后，或者既完成了任务又已告诉下一个参与者任务很有趣之后，所有的参与者都要说出自己的真实态度，即他们觉得任务确实有多么好玩和有趣。对任务喜好性的最后评价见图 3.9。

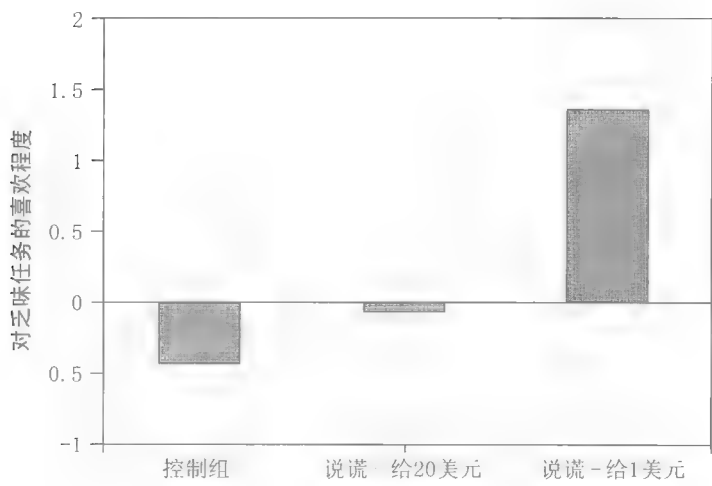


图 3.9 认知失调对态度改变的影响。  
数据来自费斯汀格与卡尔斯密斯 (Festinger & Carlsmith, 1959)

正如你所看到的，由于说谎—指示和报酬的作用，结果差异显著。首先，控制条件下的实验参与者将任务评价得最不好。由于任务本身就是这样，所以他们得出这一评价并不奇怪，而且这也证明任务确实乏味。有趣的是，当人们对下一个实验参与者撒谎说任务确实很好玩时所发生的情况。相比控制条件下参与者的评定情况，得到 1 美元而向下一个实验参与者说谎的人，后来明显将任务评定得更加有趣，而得到 20 美元的实验参与者却没有这样；实际上，后一种实验参与者群体，并未将

任务评价得比控制组参与者更有趣。为什么费斯汀格与卡尔斯密斯会观察到这种态度的改变呢？

重要的是指出，这种观察结果与本来会从操作条件作用论中预测到的情况刚好相反。如果我们从本章前面开始回想，就会想起人们可以由于实行某种行为不断得到回报，而对该行为发展出赞许性态度（比如在学校因为数学多次受到表扬，而发展出对数学的喜爱）。根据这些原则，该实验中对那一任务最可能发展出赞许性态度的人，应该是由于说任务是有趣的而得到奖励的人（而且回报越多，所发展出的积极感受就应越强烈）。因此，说那个任务有趣而得到20美元的实验参与者，应该得到对那一态度的强化，并发展出对那一乏味任务最积极的态度。但这与实际情况却正好相反：结果是只得到1美元的那群参与者报告了最具赞许性的态度。这一模式可以用认知失调论来进行解释。

根据费斯汀格与卡尔斯密斯 (Festinger & Carlsmith, 1959) 的观点，觉知到自己已经作出与自身态度不相符的行为，会引起一种不舒适的内部状态，而人们则会想要尽力消除这种内部状态。如果可能的话，人们会动用任何数量的认知来解释它，从而化解这种不一致，但如果没有其他解释，实验参与者就别无选择，只能改变自己的态度，以使其符合自己作出的行为。在上面的实验中，1美元和20美元代表着作出那一行为正当理由的不同水平。费斯汀格与卡尔斯密斯说，在20美元条件下实验参与者拥有充足的正当理由为自己向下一个参与者说谎而辩解。既存态度跟对自己作出与态度相反的行为的觉知之间存在不一致，加入第三个认知要素就能解决这种不一致。相反，实验后只得到1美元的实验参与者或许就会开始问自己，究竟为什么要向下一个参与者说谎（并使其陷入一个小时的单调乏味中）——1美元是作出与自己态度不符行为的不充分理由。所以这些参与者剩下的唯一资源就是改变自己的实际态度，来解决这一不一致。实际发生的情况看起来就是这样：1美元条件下的实验参与者，是报告对自己所执行的任务感受最积极的人。

### 影响失调的因素

有三个关键因素决定着人们作出与自己态度不符的行为后是否会发生认知失调，以及是否因此发生态度改变：正当理由、选择和投入。

第一个是指，人们是否感觉自己以一种与态度相反的方式行为具有合理性 (justification)。就像我们在费斯汀格与卡尔斯密斯的实验中所看到的，当人们有理由解释自己为什么要以跟自己态度相反的方式行为时，他们就能为这种行为辩解，态度就可以保持不变。自由选择 (freedom of choice) 是第二个重要因素。如果我们

被迫做某事，那么被迫就是对我们为什么违反自己态度而行为的解释，所以仍旧不会发生失调。最后，投入（investment）是第三个因素。某人对自己的态度观点越投入，该态度对其自我概念就越重要，失调的任何效果就会越强。总之，当没有正当理由，当我们自由选择了某一行为，而且相关态度对我们而言是重要的，认知失调就可能发生，我们就更可能改变态度以符合自己的行为。

### 失调或自我感知

我们在前面曾指出，认知失调论和自我感知论都是想要说明态度如何从行为中推论而来。但这两种说法哪个正确呢？可能两个都正确，只是适用于不同的情境。阿伦森（Aronson, 1969）说，当不一致非常明显且明确、正被考虑的态度对自我概念很重要，以及不可能为不一致辩解时，就会发生认知失调。当不一致较轻微、态度对个体不是特别重要时，自我感知过程就会发挥作用。当然，这与我们前面的讨论相一致，即在人们没有强烈的既存态度时，自我感知论如何最可能发挥作用（没有强烈的既存态度，应该与对自我概念不太重要的态度共同变化，并会降低不一致的尖锐和特异程度）。

## 劝说

认识失调是经由内在不一致而发生的态度改变，劝说（persuasion）则是指经由外部信息而发生的态度改变。人们如何考虑自己接收到的与既存观点相反的信息，并将其包含进自己的态度体系中？什么决定着人们是否被劝服？这个问题显然与人们对人们如何思考、感觉和行为的理解有关。电视广告有用吗？人们何时会改变其牙膏的品牌？是什么改变了人们在政治竞选运动中的表决？是什么使人决定采纳一套更健康的食谱？人们对意图使其改变自己想法的信息如何反应？上述问题是最后这部分要讨论的中心内容。

### 劝说的双过程模型

理解人们对劝说性信息如何反应，使我们回想起关于朴素科学家和认知吝啬鬼的思考，即我们在第2章讨论过的社会信息加工的双路线模型（dual route models）。双路线路径已被证明是解释人们如何、何时及为何会被他人说服，或不会被他人说服最成功的办法。有两个模型是这一路径的特色，即精致化—可能性模型（elaboration-likelihood model）（Petty & Cacioppo, 1986）和启发式—系统加工模型（heuristic-systematic model）（Chaiken, 1980）。虽然这两个模型在重点上有些许不同，但它们都认为劝说性信息使得态度发生改变的方式有两种，两种方式在所需认知努



力的数量或详尽性上都有所区别——中心（系统性）路线和边缘（启发式）路线（见图 3.10）。

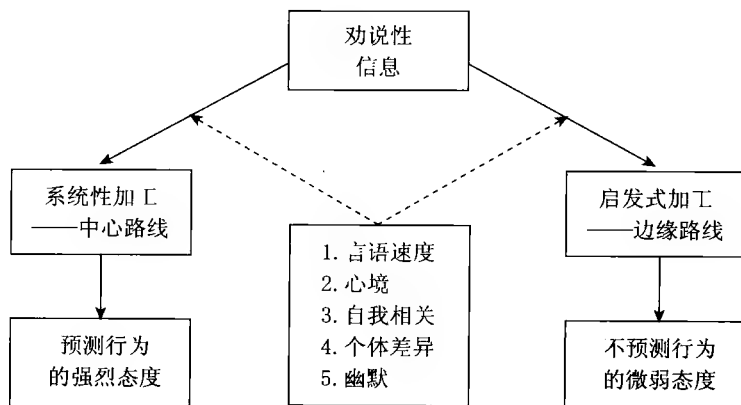


图 3.10 态度相关性劝说信息的系统性加工与启发式加工

当人们愿意并能够仔细思考信息内容时（指高度精致的条件），就会采用中心路线（**central route**）。在这里，人们会受论据强度和质的影响。相反，当人们不愿或不能分析信息内容时，就会采用边缘路线（**peripheral route**）。在这里，人们注意的是与对话内容和质量无关的线索（指低度精致的条件），比如对话者的吸引力或是所展现信息的数量。重要的是指出，通过这两种路线，态度都可以发生改变，但最终形成的态度可能在质量上会有所不同。通过边缘路线形成的态度不要求理解信息，它比中心路线形成的态度更微弱，较少拒斥相反的言论，并且也不如中心路线态度那样具有行为预测性（Petty, Haugtvedt, & Smith, 1995）。因此，采取哪种路径，就是我们下面将要讨论的语境性因素的函数。

#### 影响路线采择的因素

除了我们在第2章讨论的使用启发式的一般性条件（比如认知过载、对问题仅有少量信息、低度自我相关、时间压力）之外，当人们加工劝说性信息时，还有很多因素会具体影响其采取哪种路线。这里我们列出其中的五个：言语速度、心境、卷入、个体差异和幽默。

快速的言语（**rapid speech**）使人们很难加工劝说性信息的内容，所以人们放弃中心路线，而喜欢边缘路线，只依靠论据的数量作为启发式来决定是否接受信息。

心境（**mind**）也能影响路线选择。一般说来，高兴的人会使用边缘路线，不高兴

的人则会使用中心路线。对此的解释是,消极心境会发出有什么事“出问题了”的信号,使人增强注意力以辨别问题所在(Bohner, Crow, Erb, & Schwartz, 1992)。其隐含意义就是,高兴的人因而更容易受诸如信息源的吸引力等微弱线索的影响。

**议题对自我的重要程度(importance to the self)** 对于人们会采用哪条路线也有影响。如果手头的论点或议题的结果直接影响自我,并对自我具有重要意义,感知者就更可能付出较多的注意力,并采用中心路线。马丁与休斯顿(Martin & Hewstone, 2003)进行了一项研究(详见阅读材料 3.3),调查了议题对自我的重要性以及信息来自少数人还是多数人这两种因素相结合,会怎样影响路线的选择,是采用中心路线,还是采用边缘路线。

### 阅读材料 3.3 少数派和多数派以不同的方式改变态度

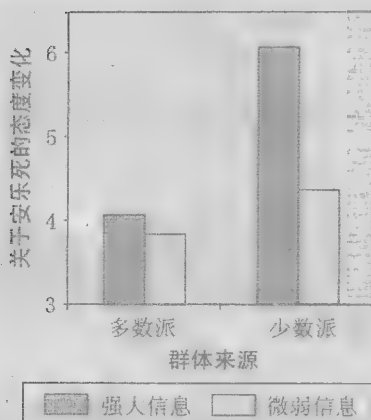
一则劝说性信息,可能会因其来自少数派信息源或多数派信息源,而具有不同的效应。马丁与休斯顿(Martin & Hewstone, 2003)感兴趣的是,信息来源是否会影响信息被加工的仔细程度。他们也考虑了所发生的加工类型是否会受这样一个因素的影响,即该信息是否支持对实验参与者而言的消极个人结果。

#### 方法

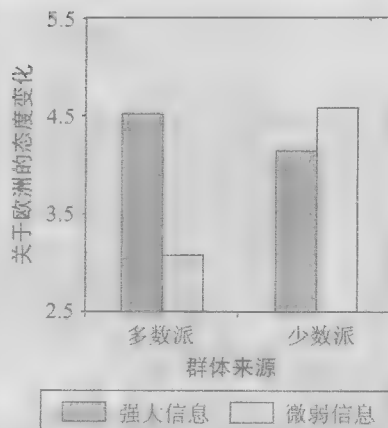
赞成自愿安乐死并反对在欧洲引入单一货币的实验参与者,读到一则反对其态度的辩论材料,前导性研究已经表明,此论点或是具有较高的个人利益方面的重要性、对参与者会有非常消极的个人效果(亲欧洲),或是具有中等的个人利益、对参与者不会有太消极的个人效果(反对自愿安乐死)。实验参与者或是从少数派信息源那里获得信息(“你们学校 18% 的同学是这么想的”),或是从多数派信息源那里获得信息(“你们学校 82% 的同学是这么想的”)。每种条件下的参与者还会读到别的一些信息,有的是关于那一题目有强大支持证据的信息,有的是关于那一题目的微弱信息。

#### 结果

当信息对参与者不具有非常消极的个人效果时(反对安乐死),接收到来自少数派信息的人更多会被强大信息说服,而接收到多数派信息的人受强大信息和微弱信息的影响则是相等的。相反,当相关信息被感觉是对参与者具有非常消极的个人效果(亲欧洲),接收到多数派信息的人会更受到强大信息的影响,而接收到少数派信息的人受到强大信息和微弱信息的影响相等。



消极个人效果：高



消极个人效果：低

### 对研究发现的解释

当信息不具有消极个人效果时，从少数派信息源接收信息的实验参与者只受高质量信息的影响，说明他们采用的是劝说的中心路线。相反，从多数派信息源接收信息的实验参与者受强大信息和微弱信息的同等影响，说明他们不理睬信息内容，而采用了劝说的边缘路线。根据皈依理论 (Moscovici, 1980)，当一个论点由多数派提出，人们就会关注自己与信息源的关系，而不是信息的内容，因为他们感觉到服从多数人观点的社会压力。相反，当一个论点由少数派提出，人们更可能关注信息内容，力图理解少数派为何会采取这种分歧性视角。而这则会导致更为中心性的加工。

但当信息对实验参与者而言具有消极的个人效果时，就会出现相反的模式；只有来自多数派信息源的信息才会导致中心性加工。马丁与休斯顿认为，当多数派赞同与其自身利益相反的观点时，人们就会感到好奇，并因而会更详细地审查信息。相反，当少数派支持一种消极个人效果时，它就会被忽略以保护个人的自我利益。

这样，根据皈依理论，多数派信息源就可能导致启发式加工，而少数派信息源则更可能导致系统性加工。

是某人被引导进行努力思考的程度。因而认知需求高的人更可能采用中心路线，而认知需求低的人更可能采用边缘路线。人们发现类似的需求效应也表现出相关的倾向，比如闭合需求 (need for closure) (Kruglanski et al., 1993) 和评价的需求 (need to evaluate) (Jarvis & Petty, 1995)。自我监控 (self-monitoring) (Snyder & Debono, 1985) 的差异也有影响。自我监控是某人关心他人如何评价自己的程度。自我监控高的人更可能采用中心路线，自我监控低的人更可能采用边缘路线。

最后，使用幽默 (humour) 也能对人们采用哪条路线产生影响。相关的幽默会使人采用中心路线，不相关的幽默会使人采用边缘路线 (Smith, Haugtvedt, & Petty, 1994)。

### 边缘线索

某种路线一旦被采纳，是否具有说服力就取决于语境特征。如果采取中心路线，说服力的关键决定因素就是论据的质量 (是否有说服力)。如果采用边缘路线，信息来源的几个特征就变得很重要。首先，如果信息源有外表吸引力，边缘路线加工更可能导致态度改变。比如，蔡金 (Chaiken, 1979) 发现，如果实验者有吸引力，他试图劝说大学生在一个请愿书上签名以阻止学校供应肉食时，就会比没有吸引力时更成功。其次，正如我们在第 9 章讨论亲和与吸引时会看到的，与自己相似是吸引的一个重要决定因素。态度、外表或社会类别方面的相似性，都能增进信息的劝说力 (Simon et al., 1970)。最后，来源可靠性是增加态度改变可能性的关键性边缘线索。如果来源看起来是出自专家之手或之口、无偏见的、值得信赖的，它就会被感觉是可靠的。20 世纪 50 年代，霍夫兰与魏斯 (Hovland & Weiss, 1951) 发现，如果让一些美国大学生阅读一则论文，说核潜艇是安全的，当告诉他们文章作者是奥本海默 (负责研发原子弹的科学家)，相比于同样的文章告诉他们说作者是苏联新闻评论家 Prada 所写，大学生更会被前者说服。这一研究是在冷战时进行的，所以这两种来源代表了可靠性方面的明显差异。有趣的是，可靠性不同所造成的说服力上的差异，倾向于随时间而降低，这被称为“睡眠者效应” (sleeper effect)。在最初实验阶段过去四周以后，霍夫兰和魏斯对实验参与者对核潜艇的态度再次加以测量。从图 3.11 中可以看出其间的变化。

正如你所看到的，当实验参与者在接到劝说性信息四个星期后被再次测验时，信息源可靠性的效应已经消失了。这意味着，即使不可靠的人也能说服我们，只要经过一段时间。对此效应的解释被称为来源记忆 (source memory)。其观点是，我们不仅会对论点信息进行编码，也会对谁是论点的来源进行编码 (即诸如吸引力和

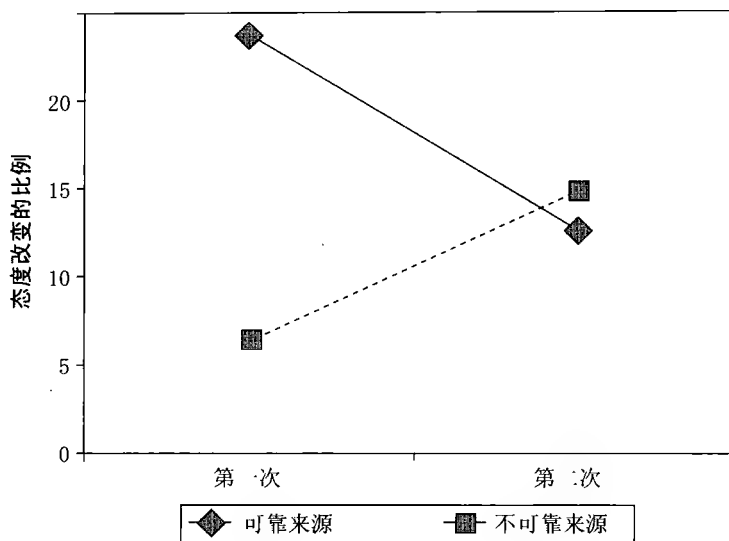


图 3.11 睡眠者效应，数据来自霍夫兰与魏斯 (Hovland & Weiss, 1951)

这里提到的可靠性之类的来源变量的最初影响)。但经过一段时间之后，来源记忆就会衰退，来源可靠性的任何影响——无论是促进的还是抑制的——也都会降低。这就解释了低可靠性来源的说服力增加和高可靠性来源的说服力减少。凯尔曼与霍夫兰 (Kelman & Hovlan, 1953) 重复了最初的实验，只是在对实验参与者进行重新测验之前提醒他们注意信息来源，实验结果进一步支持了来源记忆的观点。重测之前的提醒降低了睡眠者效应。

## 小结

这一部分我们考察了态度改变。如果态度最初非常微弱，或它对自我概念不太重要，它就可以通过自我感知而改变；而当我们手头持有对该问题的明确观点，或此态度对我们很重要时，态度就会经由认知失调而改变。虽然自我感知和失调减少都是从内部过程导致态度改变，但也存在改变我们态度的外部压力，比如来自媒体、广告、政党的压力等。我们能够以两种方式中的任何一种来加工劝说性信息：经由中心路线的系统性加工，或是经由边缘路线的启发式加工。有很多因素都会影响加工路线的选择：言语速度、心境、自我关联、加工倾向上的个体差异及幽默。如果我们采用边缘路线，那么像吸引力、相似性和可感知的可靠性这样的表面特征，就会决定是否会发生态度改变。

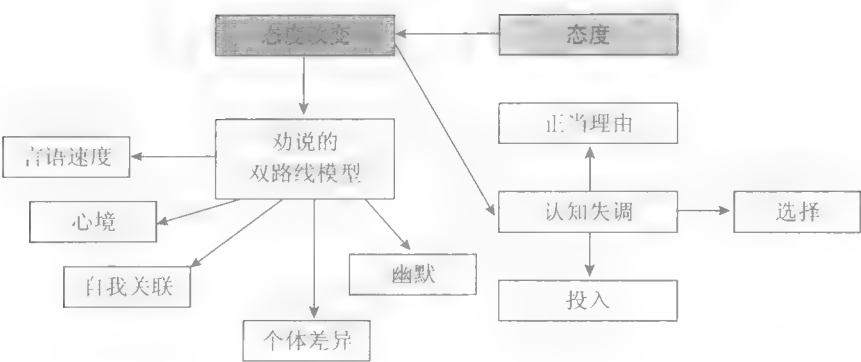


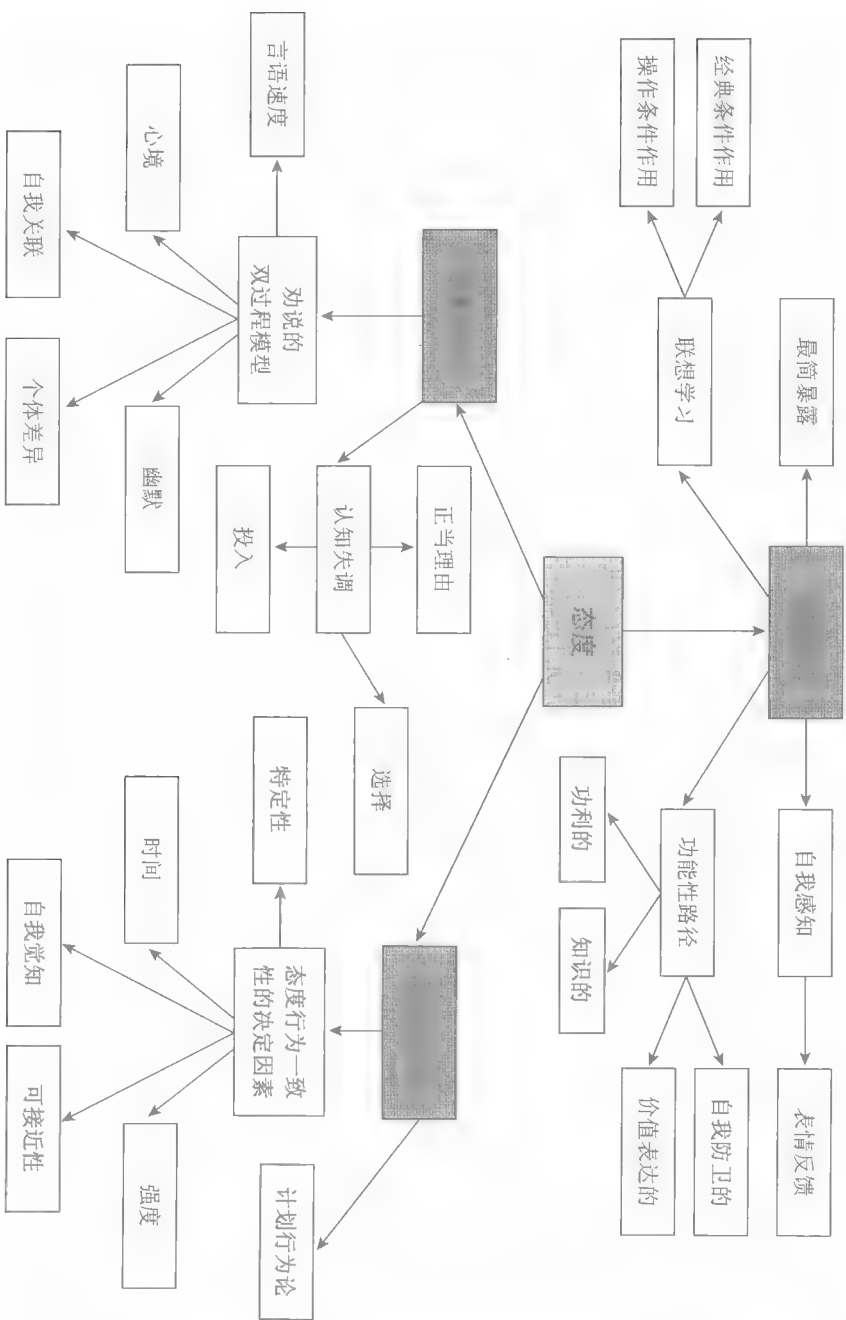
图 3.12 记忆地图

## 总结

这一章我们探究了社会心理学家所了解的关于态度和态度改变方面的内容。我们首先讨论了态度如何形成。有四种方式：最简暴露、联想学习、自我感知和功能性路径。仅仅是多次暴露于某事物前，就能增加人们对它的喜欢。持续将某事物跟愉快或不愉快的刺激相配对，就能使联想得以发展。有时我们可以从对自己行为的观察中推论自己的态度，有时我们又会因为特定态度帮助我们表达了重要的心理需求而接受它。

我们接着考察了态度与行为之间的关联。有五个因素决定着态度何时与行为相关：特定性、时间、自我觉知、可接近性和强度。当在同一特定性水平上测量态度和行为、当它们被测量的时间很接近、当二者都是被私下测量或都是在有观众的情况下测量的、当态度更容易被想起、当人们更坚定地持有某态度时，态度和行为就会是相关的。我们在此也看到，为了最准确地预测行为，必须考虑其他因素，这些因素彼此作用、相互结合形成了预测实际行为的行为意向。要预测行为意向，态度、主观规范和可感知的行为控制力都需要被考虑进来。

最后我们考察了态度如何改变。态度有时可以从对自己行为的观察中发生改变。如果态度最初十分微弱，或者它对我们的自我概念不太重要，态度就可以经由自我感知而改变；而当我们手头持有对该问题的明确观点，或此态度对我们很重要时，态度就会经由认知失调而改变。认知失调描述的是，当我们已经用一种明显与自己态度相反的方式行为，又没有办法证明自己这么做有正当理由时所感受到的不一致。



这是一种不愉快的状态，我们希望解决它——如果没有办法解释自己的行为，剩下的唯一选择就是改变自己的态度，以符合行为，从而解决不一致。

除了由于内部冲突而形成的态度，这是自我感知论和认知失调论的特征，我们还经常会面对改变态度的外部压力，比如来自媒体、广告、政党等的压力。我们可以用两种方式中的任何一种来加工劝说性信息：作为朴素科学家，经由中心路线的系统性加工，或者作为认知吝啬鬼，经由边缘路线的启发式加工。除了决定使用启发式加工策略胜过使用系统性加工策略的较一般性倾向，采用哪条路线还会受到言语速度、心境、自我关联、加工倾向上的个体差异和幽默的影响。

## 深入阅读

---

Eagly, A.H. & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth: Harcourt, Brace, Jovanovich.

Fishbein, M. & Ajzen, I. (1974). Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behavioural criteria. *Psychological Review*, 81, 59-75.

Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.

### 关键问题

1. 比较和对比态度形成的不同方式。
2. 态度可以预测行为吗？
3. 态度何时及如何发生改变？



## 第 4 章 群体过程

### 本章概要

- 群体
  - 什么是群体
  - 实体性
- 群体生产力
  - 社会促进和社会阻碍
  - 对于促进和阻碍的解释
  - 社会懈怠
- 领导
  - 什么造就了一位领导
  - 领导风格
  - 关于情境与风格的理论
- 总结

## 群体

---

社会心理学专注于研究他人怎样影响我们的思想、感受与行为。我们前面已经讨论了自我心智表征、人们加工信息的方式,以及人们怎样形成关于自我与他人的态度。但到目前为止,我们还没有涉及当人们置身于一个群体并且与他人发生互动时会发生什么。在第2章,我们讨论了社会范畴这种群体类型。现在我们将集中探讨工作群体或团队中成员之间的规律性互动所产生的效应。这种效应会怎样影响群体生产力和群体决策?领导是怎样产生的?这是我们在这一章试图回答的问题。

### 什么是群体

“群体”一词的意思是什么?当我们说起“群体”这个词时,我们心里都很明白它的含义,但在这一章,我们还需要对其有一种更加明确的定义。社会心理学家认为,群体可以从多种角度进行定义。“凝聚力”(cohesiveness)是其中一种研究群体的方式。如果群体中的每个个体都与其他人有着一致的思考和行为方式,群体凝聚力就会得到提升(Fine & Holyfield, 1996)。有着高凝聚力的群体,会对群体成员施加强社会影响(见第5章),相应地,成员对群体的承诺也会比较高。在群体规模与群体凝聚力之间存在负向关系,即加入群体的成员越多,维持群体凝聚力越难。

我们在讨论群体时也会使用“相似性”(similarity)与“依存性”(interconnectedness)等词汇。我们在第2章中曾经提到,一个已经形成的范畴倾向于强调范畴内部的相似性,而相对忽略差异性。这种倾向在群体中同样存在(Jackson et al., 1991)。很容易理解,那些有着“共同目标”的人会走到一起,构成一个群体;共同目标是相似性的基础。

### 实体性

有一种定义群体的方式,可以涵括上面提到的所有群体性质,这就是“实体性”(entitativity)。实体性是指,个体的集合可以被视为群体的程度。虽然这种定义群体的方式不同于其他,但一个普遍的共识是,实体性包含了这样一些概念:凝聚力、依存性、相似性、共同目标、群体重要性,以及群体成员与他人发生互动的倾向。个体的集合呈现出的此类特征越多,它就越有可能被视为是一个群体。里克尔等人(Lickel et al., 2000)认为,按照实体性由低到高的顺序,可以将群体划分为四种类型:人们的松散汇聚(如,同乘一辆巴士的人,或者是听某场重金属摇滚音乐会的人)、社会范畴(如某一民族或种族)、任务群体(如同事),最后是亲密群体(如朋友)(见图4.1)。

里克尔等人的类别划分,为我们提供了一种理解群体类型的最好方法。在这一

	群体类型	例子
1	亲密群体（最像群体的群体）	家庭、浪漫关系中的伴侣、朋友
2	任务群体	同事、委员会成员、工作群体
3	社会范畴	妇女、穆斯林、英国人
4	松散集合（最不像群体的群体）	居住在同一条街道上的人、喜欢摇滚音乐的人

图 4.1 依实体性划分出的四种类型的群体。资料来源 里克尔等人 (Lickel et al., 2000)

章中，我们会探讨他人最简在场 (the mere presence of others)（即人们之间没有任何先在的关系或依存，他人仅仅是在场而已），也会讨论任务群体，例如有某种特定目标的工作群体。我们不会再讨论社会范畴（该主题在第2章已经讨论过），我们也不会讨论亲密群体（该主题会留在第10章讨论包括朋友群体和浪漫伙伴关系在内的人际过程时探讨）。

## 群体生产力

### 社会促进和社会阻碍

这一部分我们集中关注低实体性的群体。在某种程度上，这些所谓的群体其实并不是真正的群体。本章我们会考察他人在场对个体绩效的影响。在有其他人在场时，我们会表现得更好还是更差呢？我们都会想到一些我们在他人面前的行为，无论是学生做课堂报告，还是学校中的某项体育赛事，都属于这类事件。那么观众的存在到底会有助于我们的表现还是会妨碍我们的表现呢？

弗洛伊德·奥尔波特 (Floyd Allport, 1920) 提出了“社会促进” (social facilitation) 一词，用以描述在有观众在场时人们会有更好表现（这种效应最初由特里普利特在1897年观察到）。在社会心理学发展初期，社会促进是被广泛研究的效应之一，研究的对象不仅包括人类行为，同时也包括动物的一系列行为表现（从蟑螂到小鸡，从赛跑到进食，例如，Chen, 1937）。重要的一点是，社会促进是否发生，受到任务类型的决定性影响。有时研究者会观察到一种相反的效应，即观众在场会阻碍行为表现，我们将这种效应称为“社会阻碍” (social inhibition)。

显然，他人在场会提升人们在简单任务上的表现（如，赛跑、进食、大喊），而相对阻碍在复杂任务上的表现（如解决数学问题，或做完报告后回答提问；Allport, 1920; Bond & Tibus, 1925）。回忆一下你过去不得不承担的某项任务。在学校运动会的赛场上，当他人和你一起跑时，你很可能会跑得更快；这是一项简单并且容易学

习的任务。相反，当在考场上完成数学题时，此时你周围有许多人，你通常会觉得这比你一个人在家解决这些问题要难得多；这是一项复杂的任务，学会作出正确反应比较难。问题的关键在于，他人在场会产生怎样的效应（促进还是阻碍），取决于任务的复杂性。下面我们讨论三种理论，它们试图从不同角度对此提供解释。

## 对于促进和阻碍的解释

在这一部分，我们主要讨论三个核心理论：驱力论、评价领悟论和分心冲突论。这三个理论对于“为什么他人在场会明显地促进简单任务上的表现，但却阻碍在复杂或困难任务上的表现”提供了解释。

### 驱力论

在第3章讨论态度形成时，我们提到了扎伊翁茨。1965年，扎伊翁茨对于社会阻碍和促进效应也提供了一个解释，这就是驱力论（drive theory）。依据扎伊翁茨的观点，无论是促进还是阻碍，都可以用生理唤起来解释。首先，他人最简在场会提升生理唤起。这是一种进化论观点。对于所有生物体来说，当有其他生物体出现时，它们都会体验到一种提升的生理准备性，因为其他生物体的出现意味着：或者是生存的威胁或者是繁殖的机会。生理唤起在这两种情境下都是有益的。该模型的第二部分是，假设生理唤起会提升占据主导地位、熟练的反应倾向（Hull, 1943）。我们都知道，某些类型的唤起（例如，焦虑）会缩小注意集中的焦点（Kahneman, 1973），降低加工能力（Mueller & Thompson, 1984）。这支持了这样的观点：唤起会激活植物性神经系统（该系统不受意志支配），促使内部线索与任务对加工能力的需求两者相竞争（Mandler, 1975）。唤起因而提升了对自动加工的依赖（Ingram & Kendall, 1987），换句话说，唤起增强了对主导、熟练反应的依赖（见第2章和第6章对自动性（automaticity）的探讨）。

因而，在某种场景下是出现社会促进还是社会阻碍，取决于被生理唤起所激活的主导反应，对于手头任务来说是正确的还是错误的。例如，如果任务是赛跑——一种通过良好训练可以习得的能力，那么，依据驱力论观点，在有观众在场时我们应该跑得更快，因为观众的存在会激发生理唤起，进而提升主导并且熟练的反应。相反，如果任务是解决数学问题——该任务对于我们中的大多数人来说并不熟练，那么观众存在所导致的生理唤起（和认知资源的限制），就会阻碍我们解决问题。

对于驱力论来说，决定社会促进和社会阻碍谁会发生的并不是任务的简单或复杂，而是主导反应和任务需求两者之间的竞争。大多数时候两者都是共变的（co-

vary)；主导和熟练的反应更有可能出现在简单任务上（像骑自行车），而不是出现在复杂任务上（像解决数学问题）。因而，对驱力论一个很好的检测就是，选择那些在复杂任务上会体现出主导反应的人做实验参与者。如果真像驱力论所说，促进或阻碍效应本质上不是取决于任务的复杂性，而是由人们对任务是否有适宜的主导反应所决定，那么，专家在复杂任务上应该体现出社会促进而不是社会阻碍。这是因为，专家对于相对复杂的任务有熟练的反应。例如，基于驱力论，我们会预期：当我们在解决数学问题时，如果有观众在场，我们中的大多数人会显现出社会阻碍效应。但是数学专家（例如大学中的数学教授）会怎样呢？他们精于解决数学问题，因而有这样的任务上他们是熟练的，所以在有观众在场时（例如做报告时），他们应该有更好的表现。

专家在有观众在场时会有更好的表现，迈克尔等人 (Michael et al., 1982) 为这一观点提供了经验证据。首先，对于某所大学学生会成员中桌球爱好者的能力进行打分评估，然后评价他们在有和无观众在场时的射球准确性。迈克尔及其同事发现，与驱力论的预期相符，那些能力低于平均水平的玩家，其表现在有观众在场时会下降（这典型地说明：观众在场会阻碍人们在复杂任务上的表现），而那些能力在平均水平以上的玩家，其表现在有观众在场时则会提升（见图 4.2）。

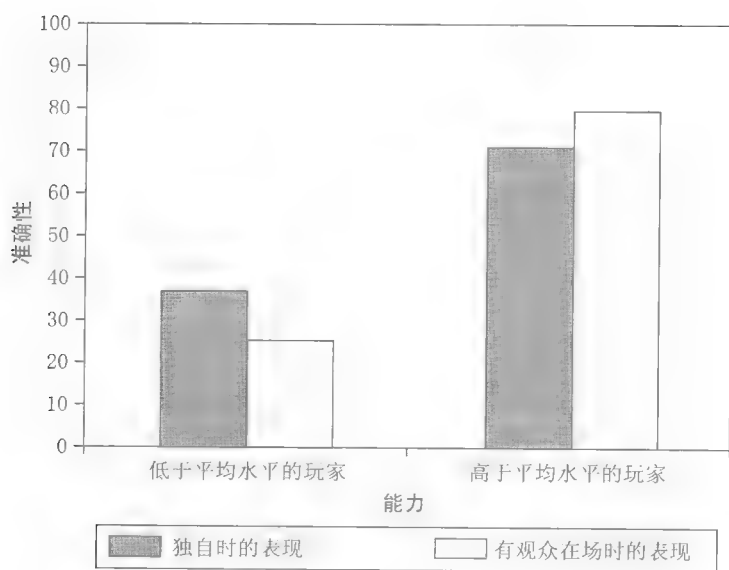


图 4.2 桌球玩家的射球准确性是观众在场与自身能力的函数。  
数据来源：迈克尔等人 (Michael et al., 1982)

### 评价领悟

生理唤起提升了对熟练反应的依赖（在简单任务上的正确反应，在复杂任务上的错误反应），对于这一点，我们现在要讨论的第二种理论并没有提出质疑，但是这一解释路径并不认为是他人的最简在场导致了这种唤起。相反，一些理论家相信，是评价领悟（evaluation apprehension）导致了他人到场时的生理唤起。评价领悟是指对于自身被他人评价的关注（Cottrell, 1972）。在有他人到场时，评价领悟可被解释为，你关注在观众面前自己是否显得愚蠢——你担心他们会给予你（负面的）评价。

科特雷尔及其同事（Cottrell and colleagues, 1968）实施了一个精巧的实验，这个实验可以区分出，到底是他人到场还是评价领悟，能够解释社会促进。在这个实验中，实验参与者被要求完成一个简单的任务（大声朗读每隔四秒钟在屏幕上出现的一个无意义的单词），实验参与者或是独自完成这项任务，或是在有观众在场时完成。在这个实验中，一个主要的操控是一些实验参与者是在蒙着双眼的观众面前完成任务，另一些实验参与者是在能看到他们所作所为的观众面前完成任务。后一情境下的实验参与者，在简单任务上表现出了典型的社会促进效应，即他们是有观众在场时有更好的表现。依据扎伊翁茨的驱力论，同样的效应也应该出现在观众被蒙上双眼的情境下——因为他人的最简在场应该导致生理唤起，进而促进在简单任务上主导反应的出现。而依据科特雷尔及其同事的理论来看，不是他人最简在场，而是评价领悟导致唤起的提升和更好的表现。蒙着双眼的观众不会对你的表现作出评价。因而，如果是评价领悟而不是最简在场引起了生理唤起和后续的主导反应，那么蒙眼观众不会作出评价，因而也就不应该出现促进效应。这恰恰是科特雷尔及其同事的研究发现。社会促进仅仅当观众能看到（和评价）参与者时才出现，当观众被蒙上双眼时没有发现促进效应（这种情境下观众在场和缺场没有区别）（见图 4.3）。

### 分心冲突

科特雷尔及其同事的发现，驳斥了驱力论的最简在场假设，认为是评价领悟引起了生理唤起，进而导致后来的社会促进和阻碍效应。但是评价领悟并不能解释所有的社会促进和社会阻碍，尤其是，它在解释发生在动物身上的社会促进效应时遇到了很大困难（Chen, 1937; Gates & Allees, 1933）。母鸡下许多蛋不可能是因为它们在乎其他母鸡对它们的看法。所以，如果说评价领悟对于发生在人类身上的社会促进效应提供了一个很好的解释的话，那么，驱力论则解释了在动物身上的发现。第三种理论试图以一种替代性的观点融合这两种发现，这种理论就是分心冲突论（distract conflict）（Baron, 1986）。

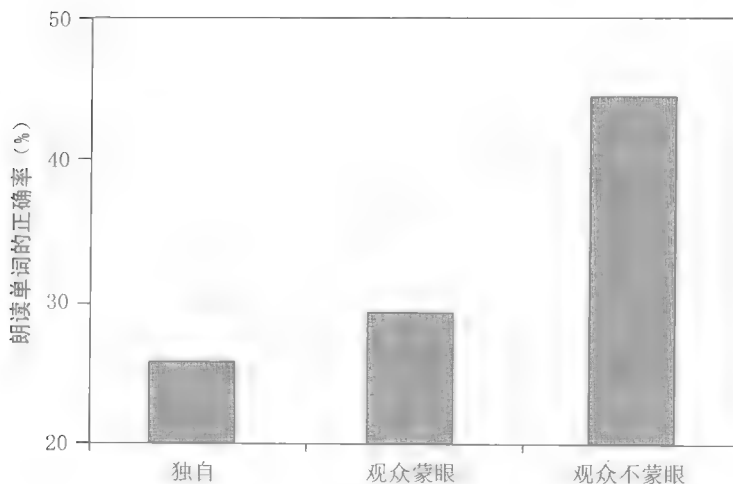


图 4.3 是最简在场效应还是观众评价效应。

数据来源：科特雷尔及其同事 (Cottrell and colleagues, 1968)

依据分心冲突论，既不是最简在场也不是评价领悟引起生理唤起，进而导致促进或阻碍效应，而是因为既要完成手头上的任务又要照顾到当前情境下的他人，因而他们体验到了冲突，正是冲突导致了促进或阻碍效应的产生。这种理论吸引人的地方在于，它能同时解释发生在人类和动物身上由于观众存在所引起的唤起的提升。在当前情境下，同时照顾不同的事情所导致的冲突，对于人和动物都是一种稳固的唤起源。而且，冲突的诱致物并不总是其他的人或动物，它可以是任何诱发冲突的刺激物（如，嘈杂的声音、闪烁的灯光；Sanders & Baron, 1975）。

我们是否可以由此得出结论：分心冲突是对社会促进和阻碍效应唯一有效的解释？虽然它能解释一系列现象，但重要的是，迄今为止没有任何确凿证据表明：可以完全忽略最简在场或评价领悟的解释作用，而只依赖分心冲突论。因此，最合理的结论也许是，在某一具体情境下将三种解释以某种方式结合起来。它们也许是同时适用的，没有必要认为三者是相互排斥的。总之，他人在场、他人评价你表现的能力和因为他人存在所引起的分心冲突这三者，都对社会促进和阻碍效应提供了解释。

## 社会懈怠

至此我们已经知道，个体在有他人在场时工作得更加努力，是因为他人在场、注意力冲突和评价领悟所导致的生理唤起。他人将会给予你怎样的评价，对这一点的关注会使人们在简单任务上更加努力地工作。所有这些研究讨论的都是：在观众

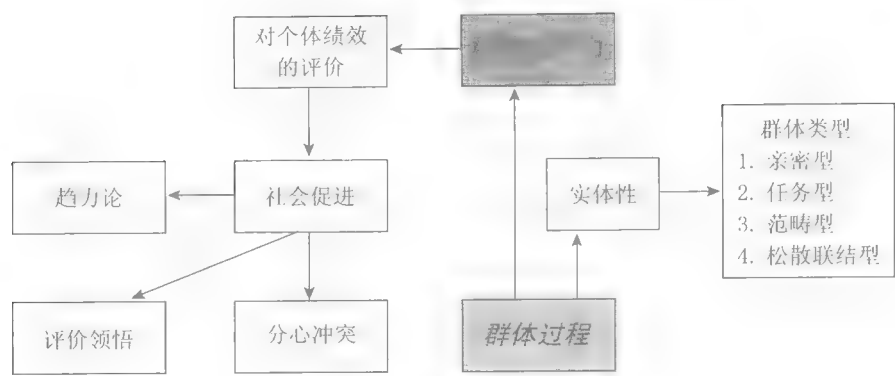


图 4.4 记忆地图

面前，个体的表现会有怎样的变化，但是，当我们作为一个团队工作时又会有什么样的事情发生呢？他人在场会使我们更加努力工作吗？研究发现，事实并非如此。在团队中，人们似乎贡献出更少的努力。这种现象被称为社会懈怠 (social loafing) (Karau & Williams, 1995)。

社会促进和社会懈怠在工作任务上主要的区别是评价单位不同。当他人评价的是个体自身具体的表现时，产生的是社会促进或社会阻碍效应；当评价单位是群体产品时，产生的就是社会懈怠。换句话说，社会懈怠产生于每个人的贡献被汇聚在一起作为总体产出的情况下。

拉塔内等人 (Latané et al., 1979) 提供了关于社会懈怠的经典研究。在这项研究中，六个蒙眼的实验参与者带着耳机坐成一个半圆形，耳机里播放的是其他人喊叫的录音。实验参与者被要求：在听耳机里喊叫声的同时自己也要尽可能大声地喊叫。在一种情境下，实验参与者被告知，他们是独自喊叫；在另一种情境下，参与者被告知有五个人和他们一起喊叫。事实上，在每一个测试场景下，在听录音时都只有实验参与者一个人在喊叫。他们喊叫的强度是实验的因变量。图 4.5 展示了实验发现。

这些发现展示了社会懈怠效应。那些认为自己是群体中喊叫的实验参与者的喊叫强度，低于认为自己是独自一人喊叫的实验参与者。重要的是，喊叫强度上的差别，只能被归因于实验参与者被给予的信息的不同，即他们与多少人一同完成这项任务。在两种情境下，实验参与者都是蒙着双眼，因而他们看不到是否有他人一同参与这项任务；在两种情境下，耳机里播放的都是同样的喊叫声。唯一的差别是实验参与者认为他们是独自一人对喊叫的任务负责，还是他人和他们一起对该任务负责。



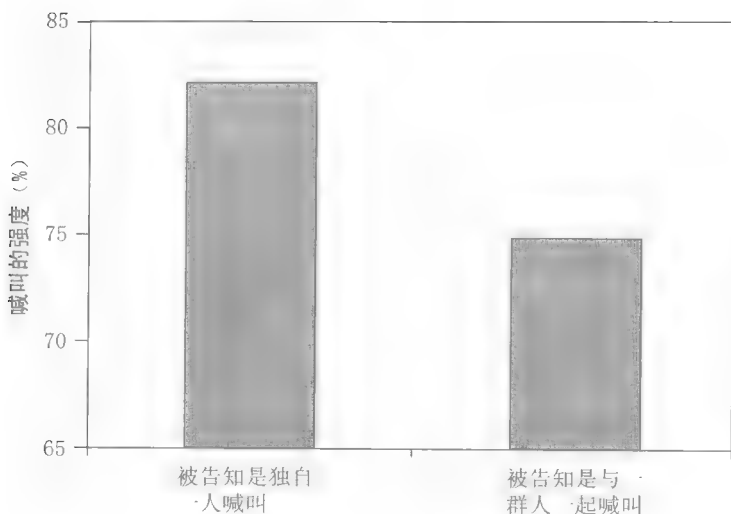


图 4.5 社会懈怠 数据来源：拉塔内等人 (Latané et al., 1979)

我们怎样解释社会懈怠效应呢？也许是在这些情境下实验参与者体验到了责任分散 (Comer, 1995)。责任分散一词被用来描述：在群体中，人们认为他们对于手头的任务负有更少个体化的责任——他们的贡献“被淹没在群体中”。同样的心理过程也会阻碍人们在紧急情况下对他人的帮助（见第 8 章亲社会行为的相关论述），或是导致集体攻击行为（见第 7 章侵犯行为）。

### 责任分散

回想一下上面我们对社会促进和社会阻碍效应的论述。观众对于个体产出的影响，看起来取决于任务类型是简单的还是复杂的（假定人们的主导反应通常只在简单任务上发挥效用）。有趣的是，上面提到的关于社会懈怠的研究，集中关注的就是简单任务——比如说，大声喊叫。社会懈怠也会在复杂任务上发生吗？在复杂的任务上，当人们的表现是以个体为单位被评价时，会产生阻碍效应。也就是说，与每个人独自完成任务的情境相比，群体共同完成同样的任务时会有更差的表现。如果群体共同完成的是一项复杂的任务，结果也是如此吗？

杰克逊与威廉斯 (Jackson & Williams, 1985) 向实验参与者布置了一项任务以探测这种可能性的存在。这是一项复杂任务，其中包括和另一个人一同走计算机迷宫。有两种实验情境：一种情境下，实验参与者被告知在实验结束后每个人的表现都会被评价；在另一种情境下，实验参与者被告知，他们的表现会与搭档的表现汇总到一起，每个人的单独贡献不会被识别出来。有趣的是，在这一研究中，研究人员观

察到了与典型社会懈怠效应完全相反的现象：当实验参与者得知他们的表现会被汇总到一起时，他们表现得更好；在被告知每个个体的贡献都能被识别时，实验参与者的表现反而要逊色。事情为什么会是这样呢？

在前一部分，我们讨论了责任分散何以能够解释发生在简单任务上的社会懈怠。回忆关于社会促进的研究，我们知道人们在复杂任务上表现不好是因为评价领悟（害怕做错事而得到他人负面的评价）。有趣的是，当人们正在完成一项复杂任务，而且是一个团队共同完成时，个体的评价不可能被评估，此时责任分散和评价领悟这两个过程看起来是互相抵消的。当在一项复杂的任务中以个体为单位进行评价时，评价领悟通常会对个体的表现有负面影响，但当人们仅仅作团队中的一员来解决问题时，由于责任分散的原因，个体对任务的结果负有更少的责任，因此评价领悟会消失，此时他们的焦虑感也会减少，因为自己不再是“观众瞩目的焦点”。

小结

在这一部分我们探讨了他人存在对于个体和群体生产力的影响。通过本章论述我们知道，当在观众面前每个人的生产力是以个体为单位被评价时，他们倾向于在简单任务上有更好的表现（例如拍手），但在复杂任务上却不是如此（例如解决数学问题），这两种趋势分别被称为社会促进和社会阻碍。

有三种理论试图解释社会促进或社会阻碍效应产生的原因。这些理论都认为生理唤起是核心过程。但是对于是什么原因导致生理唤起，三种理论莫衷一是。扎伊

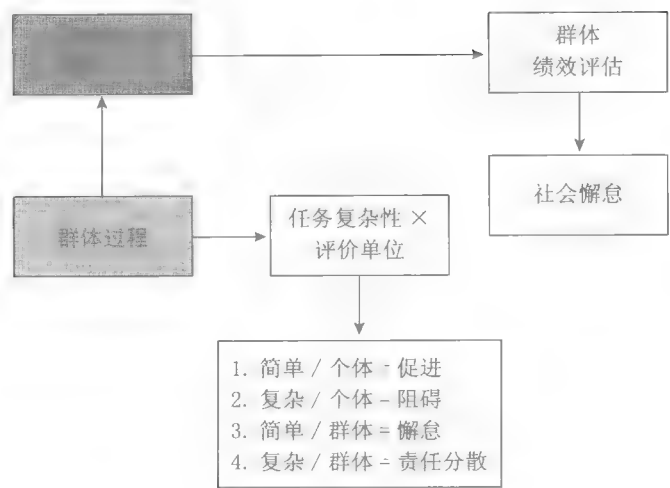


图 4.6 记忆地图

翁茨的驱力论认为，是他人的最简在场导致了生理唤起，这种观点与进化论的主张相契合，它可以同时解释发生在动物和人身上的社会促进现象。该理论认为，生理唤起会提升作出主导反应的可能性，主导反应会使人们在简单任务上有更好的表现。驱力论能够解释为什么在有观众在场时人们在复杂任务上做得不好（除非他们是专家，因为对专家来说，对于复杂任务的反应是主导的、熟练的反应）。但是，最简在场的观点无法解释为什么当观众蒙着双眼时人们没有表现出社会促进效应。对此，评价领悟可以提供更好的解释：蒙上双眼之后观众不再具有评价个体绩效的能力，所以人们也就不会产生生理唤起，而生理唤起能够提升简单任务上的表现、阻碍复杂任务上的表现。但是，评价领悟无法解释发生在动物身上的社会促进现象。分心冲突论则对动物和人身上的发现都具有解释力。依据这种理论，任何刺激——社会的或非社会的——凡是能分散注意力的事物，都能提高生理唤起。但是没有证据表明，分心冲突论可以完全替代其他理论。三种理论在不同的场合都具有或多或少的适用性。社会促进和阻碍效应适用于当他人在场时个体表现被单独评价的情境。当个体的努力被汇聚在一起、以群体产品作为评价单位时，社会懈怠效应具有适应性。在这种情境下，因为责任分散，每个个体的表现都有所下降。不过，责任分散也可

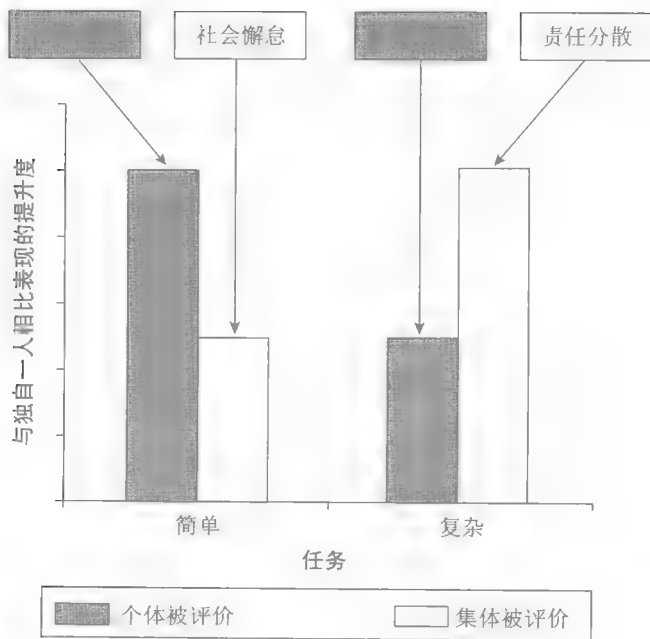


图4.7 任务复杂性和评价单位两者之间的整合效应展示（相对于独自一人完成任务时）。

以防止评价领悟，此种评价领悟产生于当人们在观众面前从事一项困难（复杂）的任务时，个体担心他人会对其行为作出评价。关于任务复杂性和评价单位的三种理论观点的整合示意图，见图 4.7。

我们已经讨论了他人存在对个体 / 群体在简单 / 复杂任务上的影响，下面我们转向群体生产力另一个重要决定因素——群体领导人的特征。

## 领导

---

如果你说出一个你特别钦佩的公众人物，你会说谁呢？也许你会说曼德拉，或者马丁·路德·金。你也许会说圣雄甘地是你心目中最德高望重的人。这些人由于不同原因而受到人们的尊重，但是在一点上他们是相同的，即他们都可以被称为领导者。在一个群体当中，领导是最有影响力或最有权力的人，他们通常要对群体的发展方向和目标负主要责任。正如我们在这一部分将要讨论的，领导层可以有不同的组合方式：可以由一个领导掌控全局，也可以有几个领导负责群体的不同方面。领导人员也可以有不同的风格：松散的、以人为本的领导，或者是严格的、以工作为本的领导。正如上面提到的那些著名领导人所展示的，领导可以有不同的行事风格，但是所有的领导都会对我们生活的诸多方面产生强有力的影响：或是在国家层面作出重大决定，或是在工作场所给予我们日常指导。

在这一部分，我们首先介绍对“谁能成为领导”有决定作用的两个因素——人格和情境特征。我们首先详细探讨关于两种因素独立或整合的研究。我们也会讨论领导的行为或行事风格如何决定领导效力。然后，我们会向读者呈现多样的领导风格怎样被划分为两个独立面向——任务取向与社会情感取向。最后我们会讨论关于领导效力的理论，这些理论主张领导的行事风格与外界因素是不断互动的。因其所关注的外界因素的不同，这些理论可以被粗略地划分为两种类型：一部分理论关注领导风格与情境因素的互动，另一部分理论则关注领导风格与群体成员或追随者之间的互动。

### 什么造就了一位领导

是什么决定了一个人能否成为一名领导？传统观点认为，领导是那些能力出众的人，他们有别于旁人的人格特征使他们适合于领导群体中的他人。但是，群体和领导都不是在社会真空中存在的，他们都要受到社会背景的影响。情境的重要性已经日益受到研究者的重视。在这一部分，我们首先介绍人格特征上的个体差异如何

决定领导效力，然后我们会探讨情境因素的决定作用。这一部分为本章后面对人格和情境因素的深入讨论做了一个基础性的铺垫。

### 人格的决定性作用

一种比较普遍的看法认为，领导人独特的人格特质，使他们能够对他人的施加强有力的影响。对于那些经常被媒体和公众追逐的著名（和臭名昭著的）领导人，这种看法表现得尤其明显。撒切尔夫人，1979—1990年间的英国首相，因其强硬的人格特征曾经获得“铁娘子”的绰号，也曾被一位媒体记者描述为是“B2型轰炸机和剑齿虎的结合”。毫无疑问，这些令人敬畏的特征，被认为是撒切尔获得和维持领导权的决定性因素。

对于拥有什么样人格特征的人会成为一名成功的领导者，也有一些经验研究。切莫斯、沃森与梅（Chemers, Watson, & May, 2000）发现：那些对自身领导技能有信心的军校学生，被他们的教授评价为是最有领导潜力的人；群体成员更愿意追随这样的领导者：他们从不怀疑自身的能力，他们对于他们所引导的群体的发展方向充满信心。马伦、萨拉斯与德里斯克勒（Mullen, Salas, & Driskell, 1989）的研究显示：那些在言语或文字方面对群体作出最大贡献的人，更有可能被选为群体的领导，这大概是因为健谈的个体吸引了更多的注意力，因而更有可能得到群体中其他成员的认可。领导人通常拥有超过平均水平的智慧（Mann, 1959），智慧对于领导是一种必需的特质，因为领导要对群体所面临的问题和争议作出快速有效的反应。最近关于73个研究的元分析，考察了人格特质和领导之间的关系，该研究发现，外向性、对经验的开放性和认真的态度与领导成功的可能性之间存在正相关，神经症则与之存在负相关（Judge, Bono, Ilies, & Gerhardt, 2002）。身体特征也与能否成为领导有关；领导通常要稍高一些（Judge & Cable, 2004），外形上也会比追随者更有吸引力（Weisfeld, Bolch, & Ivers, 1984）（关于身体特征与吸引力之间的关系探讨，详见第9章）。

尽管存在这些经验证据，领导有独特的人格特质这一观点，也日益受到两方面的质疑。首先，许多研究并没有发现在领导与人格特质之间存在可靠的关联（Northouse, 2001；Stogdill, 1974；Yukl, 2002）。其次，几乎没有哪位领导可以无限期地占据领导位置。1997年现任英国首相布莱尔执掌政权时深受欢迎，并被认为是—个非常有感召力的领导，但在2006年他的受欢迎程度就已下降，领导能力也受到质疑。如果人格特征是能否成为领导的决定性因素，那么领导应该一直维持他被公众喜爱的程度和他的权力，而不是受到批评并最终被替代。很明显，人格仅仅是故

事的一部分。以布莱尔为例,“9·11”恐怖袭击以及后来在阿富汗和伊拉克的战争影响了他的受欢迎度,这些都是情境因素。下面我们就来讨论影响领导的情境因素。

### 情境的决定作用

现在大部分社会心理学家都相信,领导特征和情境因素的交互作用,决定了领导成功的可能。西蒙顿(Simonton, 1980)查阅了300个军事战争的档案数据,发现将军的个体特征预测了其在所处战争中成功的可能性,这些个体特征包括他是否有经验、在先前的战争中他有多少次成功的经历等。但研究同时也表明,情境也是强有力的影响因素。具体来说,军队的规模和控制结构与敌方在战场上的损失两者之间存在相关性。

也有证据表明,某人的性格特征也许会使他们在某些情境下适合成为领导,而在另一些情境下则不适合。卡特和尼克松(Carter & Nixon, 1949)将高中生分为匹配的两组,完成三项不同任务:智识任务、文职任务和机械操作任务。他们发现,在智识和文职任务中获得领导地位的学生,很少能在机械操作任务中继续保住他们的领导地位。在现实生活中很容易找到这样的例子:丘吉尔善辩和固执的人格特征,使他成为二战期间理想的领导人,但战争一结束他就被阿特利所取代,也许是因为他的人格特征对于领导一个和平时期的国家并不合适。

成为一名成功领导的必需特征,也会因为社会文化的不同而呈现出差异。在集体主义文化中,一个好的领导应该加强群体成员间积极的人际关系,促进合作、凝聚的工作氛围(Ayman & Chemers, 1983)。相反,在个体主义文化中,领导应该直接关注实现群体目标而不是关注群体动力,同时,在这种文化下领导需要奖励个人的成就(Sanchez-Burks et al., 2000)。

### 小结

个体特征与情境因素共同决定了一位领导人将会取得多大的成功。传统观点认为,领导的人格特征对于一个人能否成为一名成功的领导人是最重要的因素。的确有一些经验研究表明,有信心的、健谈的、有吸引力的和外向型个体更有可能占据领导位置。但是,大部分社会心理学家都相信,人格特征与情境因素的交互作用,例如领导风格和任务需求之间的匹配,共同决定了领导成功的可能。这可以解释为什么某位领导的人格特征更适合某一特定的任务或某一特定的历史时期,一旦境况发生改变,此人就不再适合继续留在领导的位置上。在领导类型的偏好上也存在文化差异,集体文化倾向于支持擅于培养群体关系的领导,个体主义文化则偏好注重个体成就的领导。

## 领导风格

上面我们刚刚介绍了关于“什么造就了一名领导”的两种主要观点：人格的决定性作用和情境的决定性作用。在这一章的最后一部分，我们将会更加详细地讨论两者的区别，并向读者呈现采取人格视角或人格—情境互动视角的理论。首先，我们集中关注人格的决定性作用，尤其是对不同领导风格的研究。

### 独裁的、民主的和自由放任的领导

一个关于领导的经典研究，是由利皮特与怀特 (Lippitt & White, 1943) 完成的，该研究激发了大量的后续研究。在这项研究中，研究者训练实验同谋以三种不同的领导风格行事：独裁的 (autocratic)、民主的 (democratic) 和自由放任的 (laissez-faire)，然后安排这些同谋进入“男学生课余活动俱乐部”，并成为这些俱乐部的领导。独裁型领导表现冷漠，只负责组织俱乐部的活动和向群体成员颁布规章制度。民主型领导事必躬亲，与群体成员一同商议计划的制定，使成员感觉任何决定都凝聚着他们每个人的智慧。自由放任型领导对于群体活动没有兴趣，通常是让群体成员自己去组织各种活动，只在必要时才介入其中。每个俱乐部都会被安排一位某种风格的领导，但是这些实验同谋七周之后会被另一种风格的领导所取代，所以俱乐部先后会有三种风格的领导者。这样做的目的是为了不让同谋的人格特征和领导风格的效应混在一起。然后研究者考察领导风格对领导被喜爱的程度、群体氛围和群体生产力的影响。

利皮特和怀特发现，民主型领导最受群体成员欢迎。这样的领导培养出了一种友好、合作和任务取向的氛围，从而有利于提升群体生产力，而且无论群体领导是否在场情况都是如此。独裁和自由放任型领导受欢迎程度比较低，但其原因有所不同。独裁型领导制造了一种攻击性气氛，并且只有当领导亲自督导群体活动时，群体才会体现出生产力。与之相反，自由放任型领导创造了一种愉悦、合作的群体氛围，但是群体生产力低——如果领导不在场，生产力反而会有所提高。

### 任务取向型领导还是社会情感型领导

贝尔斯 (Bales, 1950) 在前人研究的基础上提出，存在两种类型的领导者：以任务为中心的领导和以社会情感型领导。前者主要关心群体目标的实现，并会尽量保证那些有利于实现这些目标的工作能够得以顺利完成。他们消息灵通，方向明确，做事高效，但他们倾向于与群体中的其他成员保持距离。任务取向型领导的一个例子是企业家阿兰·休格 (Alan Sugar) 先生，读者对他应该比较熟悉，他经常在 BBC 电

视台一档叫做“学徒 / 飞黄腾达”(The Apprentice)的真人秀中出现。在这个节目中,参赛者要完成各种商业任务以竞争阿兰公司的一个职位。阿兰以其严肃稳重和对抗性的领导风格而著名。他特别强调整体目标的实现,而不是培养与雇员的亲密关系。他也不断受到媒体的诟病,因为他言辞太过坦率,并且没有给予参赛者建设性的指导。

社会情感型领导更加关注群体动力,尽力保证成员能够结成一个富有凝聚力的、友好的群体。这种类型的领导友善、富有同情心、擅于解决意见分歧。理查德·布兰森(Richard Branson)先生是维珍(Virgin)公司的开创者和CEO,他是社会情感型领导的典型例子。与阿兰相反,布兰森注重创造愉悦的工作环境并更关心他的雇员。贝尔斯认为,人们或者是任务取向型领导或者是社会情感型领导,但不可能两者都是。因此,理想情况是一个群体有两位领导:任务取向型领导负责确保群体的发展方向和群体的生产力,社会情感型领导则可保证友好和富有凝聚力的群体氛围。

我们很容易发现这两种领导类型与利皮特与怀特早期研究(Lippitt & White, 1943)之间的关系。独裁型领导在任务取向上得分高,但在社会情感维度得分低;自由放任型领导则与之恰好相反,在任务取向方面得分低,在社会情感上得分高。虽然贝尔斯认为人们不可能同时是两种类型的领导,但利皮特与怀特认为,民主型领导可被认为是两者的最佳结合(见图4.8)。后续研究也证实了这种观点——任务取向型领导风格和社会情感型领导风格两者不能被截然分开。

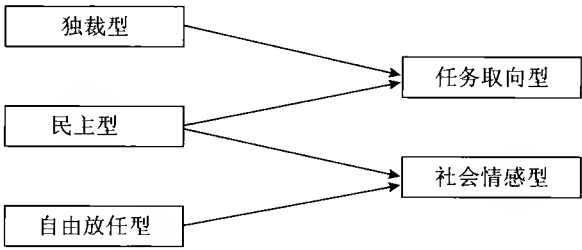


图 4.8 领导类型：任务取向型和社会情感型

索伦蒂诺和菲尔德(Sorrentino & Field, 1986)要求由四个人组成的若干群体参加一系列问题解决任务。他们发现,成功导向的群体成员(即关注群体目标的实现)和关系导向的群体成员(即关注获得他人的赞许和与群体成员建立友好关系)被其他人认为是最能干的、信心十足的、有影响力和积极性的群体成员,并认为他们对群体作出了最大的贡献。不仅如此,这些人还被94%的其他群体成员提名为领导。总之,有效的领导者是将两个世界的优点结合在一起的人——专注于手头任务和群体目标



的实现,同时拥有友好、合作的行事风格,这有利于形成积极的群体氛围和愉悦的领导—追随者关系。

### 革新型领导者

有一些卓尔不群的领导者,他们具有超凡的影响力。他们不但能够领导一个群体,同时也能从根本上改变群体的发展方向,影响群体成员的态度与行为。这些人被称为革新型领导者。有一点需要注意的是,无论是任务取向型领导还是社会情感型领导,都可以成为革新型领导,定义领导类型的这两个维度是独立的。革新型领导的杰出之处在于,他们能够激励群体成员为了群体目标而放弃自我利益。在近代历史上,革新型领导的一个典型人物就是曼德拉。在南非,曼德拉是反对种族隔离的有影响的活动家。为了他的事业,曼德拉在狱中度过了人生中宝贵的27年。1990年获释之后,曼德拉成为非洲国民大会的领导人,1994年成为南非总统。在南非从种族隔离制到民主制的变革中,曼德拉起到了举足轻重的作用。

对于像曼德拉这样的革新型领导,究竟是哪些品质使他们能够对群体施加如此强大的影响呢?研究发现,革新型领导有三个特征(Bass, 1985; Bass, Avolio, & Goodheim, 1987)。首先,他们通常都会具有非凡的感召力。他们的人格魅力足以鼓舞和激励追随者献身于群体目标。当与拥护者沟通时,除了有雄辩的言语能力外,他们还擅长使用目光接触、非语言暗示等来俘获追随者的心。其次,他们通常都会关注每个个体。也就是说,领导者对每个群体成员都报以尊重的态度,并会通过委以重任而给每个人学习的机会。最后,他们主张智识激励,革新型领导鼓励群体成员有创新性思维,目的是为了有效地解决群体所面临的问题和争议。

亚马里诺与巴斯(Yammarino & Bass, 1990)的研究,展现了拥有革新型领导的积极结果。他们调查海军部队军人对于资历较深的军官的态度。研究发现,与民主型领导或放任型领导的下属相比,革新型领导的下属在工作中投入了更多的努力,对他们的军官更加满意,同时给予他们的上司更积极的评价,认为他们是称职的领导。但是巴斯(Bass, 1990)警告说,革新型领导并不是在所有情况下都适合。在动荡时代,当群体未来的发展充满不确定性时,革新型领导能够大有作为。但当群体处于稳定发展时期,民主型的领导也许更适合群体需要。虽然对于革新型领导的研究有趣而生动,但是真正的革新型领导却如凤毛麟角。因此,单从这一个研究中就得出关于这种独特领导类型的概化结论是不合适的。

### 小结

关于领导风格的研究,揭示出存在两种覆盖范围广泛的领导风格——任务取

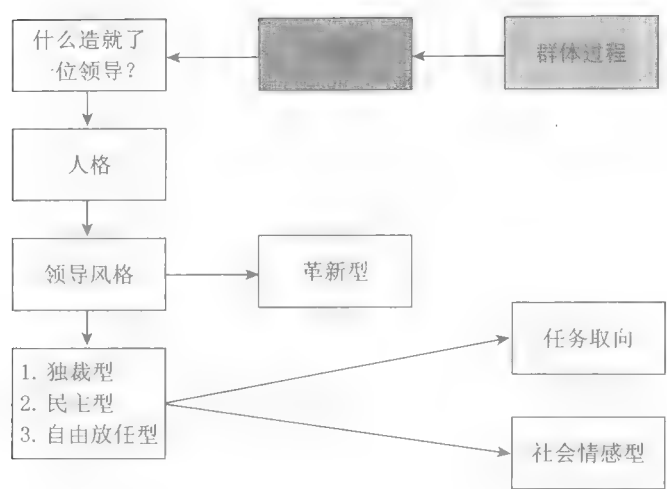


图 4.9 记忆地图

向型领导和社会情感型领导。贝尔斯 (Bales, 1950) 认为这两种类型是相互排斥的, 一位领导不可能两种风格都擅长。为了达到最适宜的效力, 一个群体需要两位不同风格的领导, 他们可以彼此互补。与贝尔斯的观点相反, 利皮特与怀特 (Lippitt & White, 1943) 的研究发现, 民主型领导同时拥有两种类型的特征, 是最受欢迎、生产力最强的领导。任务取向的独裁型领导和群体取向的自由放任型领导, 在受欢迎度和生产力方面都比较低。索伦蒂诺与菲尔德 (Sorrentino & Field, 1986) 发现, 既是成功导向型又是关系导向型的领导最得民心。对于领导风格的研究, 也找到了一种独特的领导类型——革新型领导。革新型领导有着超凡的感召力, 善于激发成员对群体的忠心, 经常会将群体引向一个崭新的发展方向。但真正算得上革新型领导的人并不多。

总体来说, 领导风格的个体差异, 是群体成功的重要决定因素。但正如我们前面提到的, 情境因素也可以影响领导的成功。许多理论已经开始关注领导风格与外界因素之间的互动, 以及外界因素对领导效力的影响, 这些外界因素与领导的个体特征无关。下面我们讨论的就是这方面的理论。

### 关于情境与风格的理论

在本章最后一部分, 我们将把我们讨论过的关于领导的所有研究汇总到一起。通过前面的阐述, 读者已经知道, 个体在领导风格上的差异能够影响领导的效力。但正如我们早些时候讲到的, 情境因素在其中也扮演着核心角色。这一部分我们

会简要介绍关于领导效力的理论,这些理论详述了领导风格(人格因素)和情境因素之间的互动。我们可以粗略地将这些理论划分为两种类型。权变论(contingency theory)解释了个体领导风格与情境的互动决定了领导成功的程度。领导—成员交换论(Leader-member exchange theory)和社会认同路径(social identity approach)关注的则是领导与群体成员之间的互动。

### 领导—情境互动

菲德勒(Fiedler, 1965)认为,领导效力取决于领导风格与群体所在的情境之间的匹配程度。依据权变论的说法,对于领导来说,社会情感型或任务取向型是一种长期趋势。与贝尔斯(Bale, 1950)所提出的区分相一致,任务取向型领导是被群体的总体目标所驱动,关注有助于目标实现的那些工作的顺利完成;而对于社会情感型领导来说,其工作目的是创造一个友好和谐的群体。菲德勒发展了一种“最不受喜爱的同事量表”(least preferred co-worker (LPC) Scale),以了解人们喜爱什么类型的领导风格。这个量表要求实验参与者在一系列维度上给所有共事的人作出评定,划分等级。他们的评定会被赋予分值,目的是为了看出他们对那些他们最不喜爱的同事评定的负面程度。那些给他们最不喜爱的同事适度积极评价的个体,被称为高LPC、社会情感型或关系导向型领导,他们甚至能够与那些最难缠的雇员共事。那些给他们最不喜爱的同事完全消极评价的个体,被称为低LPC、任务取向型领导,他们认为,同与每个成员保持良好关系相比,实现群体目标更重要。

社会情感型和任务取向型领导风格孰优孰劣,取决于一个领导的情境控制力。情境控制力由三个因素决定:领导—成员关系是否和谐,群体任务结构是否清晰,目标是否被明确界定,领导对群体成员是否有合法权威。如果领导—成员关系融洽,群体任务条理清晰,领导有合法权威,领导就具有较高的情境控制力。在这种情境下,有效地领导一个群体也就变得相对比较容易。相反,如果领导—成员关系不睦,群体任务组织混乱,领导没有合法权威,领导就具有较低的情境控制力,此时领导一个群体就会变得异常困难。

菲德勒(Fiedler, 1965)认为,不同的领导风格中哪种有效,取决于情境控制力是较高、中等还是较低。当情境控制力低时,群体需要强有力的指导,以保证群体目标的实现。在这种情境下,任务取向型领导是最有效的。如果群体任务没有明晰的界定,对群体成员友善将无助于群体目标的实现。此时,进行有效管理,以确保群体目标清晰、成员角色分工明确,是当下必须解决的问题。当情境控制力高时,领导—成员关系已经比较融洽,此时没有必要浪费时间培养与群体成员的积极关系。

相反，应该致力于提升群体的绩效，为此有效的控制和促成群体目标的实现是当务之急。仅当情境控制力是中等水平时，社会情感型领导风格才是有效的。在这种境况下，群体任务不明确，领导对群体没有完全的控制力，此时采取互动方式更有可能重建领导的权威，并能促使群体对所面临的问题提出创造性的解决方案。

有大量经验证据支持权变模型。Schriesheim 及其同事 (Schriesheim, Tepper & Tetrault, 1994) 进行了一项关于权变论的元分析研究，发现了广泛的支持性证据。正如图 4.10 所示，高 LPC 的领导者在有中等程度（而不是高或低等程度）的情境控制力时，会激发出更好的群体绩效；低 LPC 的领导者在有高或低等程度（而不是中等程度）的情境控制力的情况下，会激发出更好的群体绩效。对于我们理解领导，权变论的最大贡献就是让我们明白：不存在理想的领导风格；在不同的情境下，不同的领导类型都或多或少是有效力的。

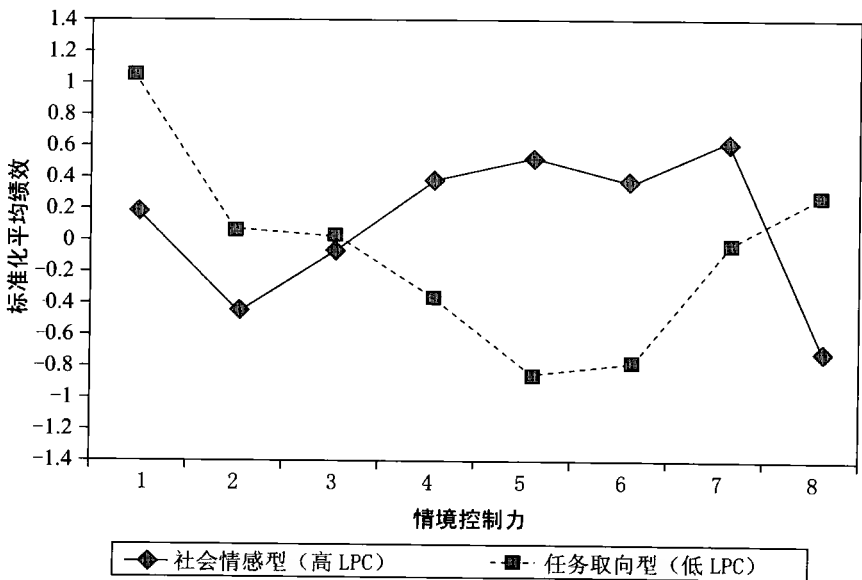


图 4.10 群体绩效是情境控制力和领导风格的函数。

数据来源: Schriesheim 及其同事 (Schriesheim, Tepper & Tetrault, 1994)

权变论能够解释某种领导风格在什么时候能够发挥最大效力，尽管如此，权变论也因为两种原因而受到了批评。首先，该理论假设，领导或者是任务取向型或者是社会情感型，并且这种行事风格是一种长期趋势。但正如我们早些时候所阐述的，已经有经验证据表明事实并非如此。最好的领导是那些在两种向度上表现都比较好

的人 (Sorrentino & Field, 1986)。其次, 该理论关注在 LPC 量表上得分高或低的领导者, 它忽略了那些处于中间部分的人 (即那些在 LPC 量表上得分属于中等程度的人)。肯尼迪 (Kennedy, 1982) 发现, 无论情境控制力如何, 绝大部分居中的个体是最有效的领导者。简单来说, 这种模型没有解释各种类型领导者的行为。

### 领导—群体间的互动

领导—成员交换论和社会认同路径, 以领导和追随者之间的关系来解释领导的效力。依据领导—成员交换论, 领导的效力取决于群体领导和群体成员之间交换关系的质量 (例如 Liden, Sparrowe, & Wayne, 1977)。交换关系的质量是一个连续谱, 从高质量的关系到低质量的关系。在高质量的关系中存在着物质资源 (如权力、地位) 和心理资源 (如信任、喜爱、尊敬和责任) 的相互交换; 在低质量的关系中, 双方比较疏远, 仅仅通过责任来维系。在高质量领导—成员的关系中, 成员因为受到领导的厚待而对领导更加忠诚、支持, 并将领导为群体设定的目标内化; 与其相对, 在低质量的领导—成员关系中, 成员遵从群体目标仅仅是为了扮演自己作为群体成员的角色, 他们并没有将这些目标内化。

毫无疑问, 这种理论会作出这样的预测: 那些与成员有高质量关系的领导将会是最有效力的领导。研究也已证实, 同那些与领导有低质量关系的下属相比, 与领导有高质量关系的下属有更高的积极性, 表现更出色, 心理幸福感强, 跳槽的可能性小 (Liden et al., 1997)。最近卡克马等人 (Kacmar et al., 2003) 实施了一项关于私营部门工作人员的调查, 研究发现, 那些报告与领导有良好关系的下属得到了较高的工作绩效评定, 但是这一发现仅适用于那些与领导有着定期沟通的人员。

对领导效力的一个替代性解释, 是由霍格与尼本伯格 (Hogg & Van Knippenberg, 2003) 提出的。他们将社会认同路径应用于我们对领导的理解当中 (见第 1 章和第 6 章关于社会认同论的详细阐述)。依据这种解释路径, 在某一特定群体中, 如果个体非常看重其成员资格, 他们就会以他们的社会认同 (social identity) (而不是以一个独特的个体) 来思考自身。每个社会认同都与一系列属性特质相关联, 这些特质定义了下列事物的特征: 典型的 (prototypical) 群体成员, 一系列的群体规范, 关于群体成员应该怎样想与做的共享信念。如果一个人的社会认同是显著的, 他们对于自身和其他群体成员的感知就是去个体化的。换句话说, 群体成员不是将自身感知为一个独特的个体, 而是以定义群体成员资格的共享特征来感知自己, 所想与所做都会尽量遵循群体规范。

依据这种理论路径, 当群体成员的社会认同是显著的, 人们就会认为自己的群

体是由体现群体规范的典型成员组成的，此时典型的群体成员将被认为是最有效力的领导。典型的个人是指这样一些人：他们对群体有强烈的认同感，遵守它的态度和价值。如果是这样，其他群体成员就会认为他们是最有可能以群体的整体利益作为行事原则的人。

菲尔丁与霍格 (Fielding & Hogg, 1997) 在一项针对拓展训练课程参与者的田野调查中，将社会认同路径应用于对领导的研究。在两到三周的时间里，这些参与者以群体方式合作完成各种任务。研究发现，群体领导越是具有群体成员的典型特征，群体参与者越是认为他是有效力的。这种趋势在那些对拓展训练营有着超强认同感的人中表现尤为明显，对他们来说，典型性 (prototypicality) 是最重要的判断标准 (见图 4.11)。

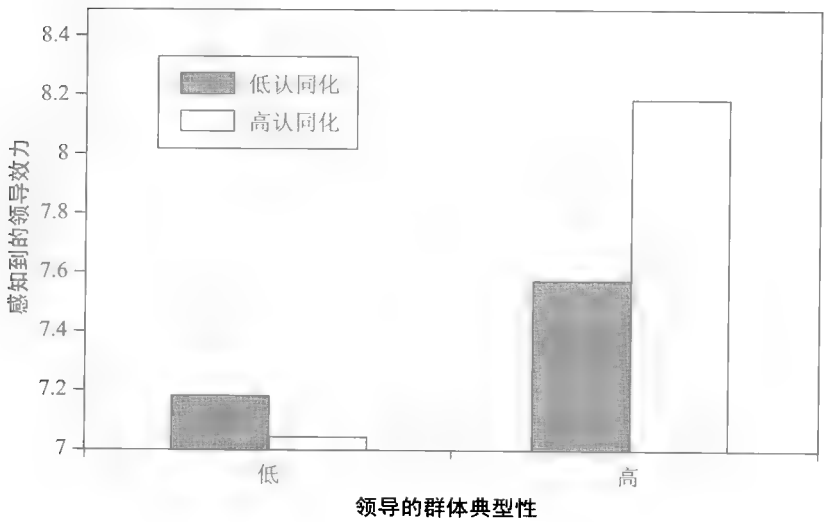


图 4.11 群体领导典型性对于感知到的领导效力的影响。  
数据来源：菲尔丁与霍格 (Fielding & Hogg, 1997)

有趣的是，社会认同路径表明，虽然领导需要被认为是具有典型性的，以巩固自己的权力位置，但是一旦他们占据该位置并获得成员的支持和信任，他们就不再需要保持典型性。实际上，为了将群体不断向前推进，他们需要革新，这势必要偏离群体的规范。当他们这样做时，他们实际上是改变了群体的规范，并为群体树立了新的典型。

小结

关于群体效力有两类理论都关注领导风格和外部因素之间的互动。其中之一考虑的是领导风格与情境之间的互动，另一个考虑的则是领导风格与群体追随者之间的互动。依据权变论，领导效力取决于领导风格（任务取向型还是社会情感型）与领导情境控制力之间的互动。研究表明，任务取向型领导在情境控制力高或低时最有效力，社会情感型领导在情境控制力中等时最有效力。领导—成员交换论提出，与成员有高质量交换关系的领导（即与成员间有物质和心理资源交换的领导），通常会有更顺从、更具生产力和更尽忠职守的追随者。最后，社会认同路径认为，典型的群体成员被认为是最有效力的领导，因为他们已经将群体的利益内化。但是，一旦他们奠定了自身的领导地位，并且证明了他们的典型性，他们就可以偏离群体规范，目的是改变群体的发展方向，进而改变群体的典型性标准。

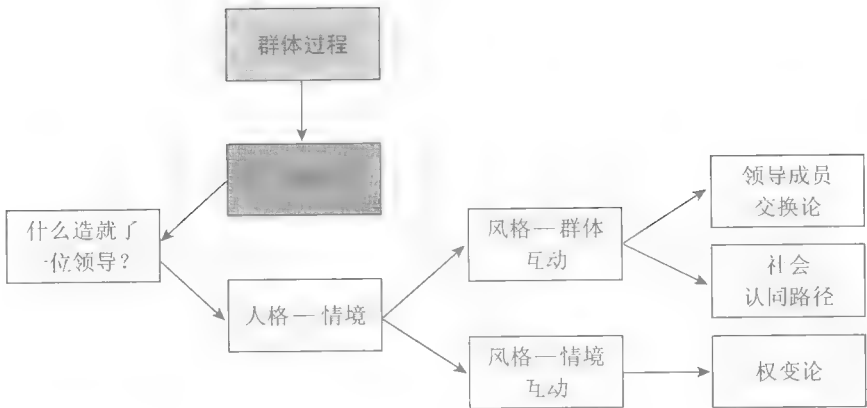
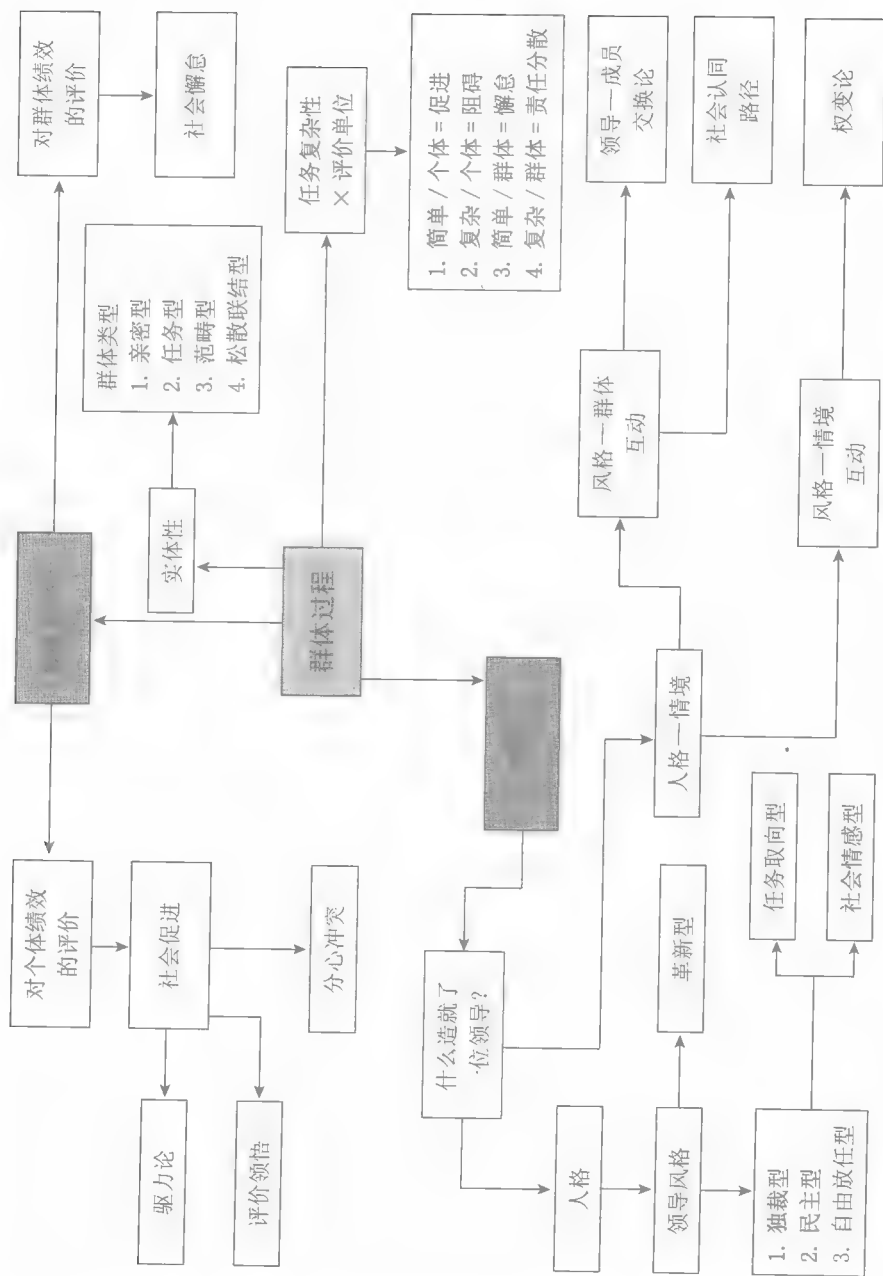


图 4.12 记忆地图

总结

这一章探讨的问题是，当人们在群体中做事时会有什么事情发生。在本章一开始，我们阐述了群体因为实体性的不同而表现出的差异。一些群体仅仅是民众的聚集，如在公交车站等车的人；另一些群体则具有内部一致性，成员之间相互依存，例如志同道合的朋友组成的群体。在这一章，我们考察了一系列的群体类型，从松散的民众聚集体（例如看某个人演出专场的观众）到有具体生产目标的工作团队，我们也





向读者呈现了群体领导对绩效和生产力的影响。

我们首先考察了他人在场（如有观众存在）对个体在任务表现上的影响。此类研究揭示了一个稳健的趋势——社会促进，即他人在场时个体表现会得到提升。但是，这一效应只发生在简单任务上；对于复杂任务，就是社会阻碍效应在发挥作用，即生产力（或者说成功完成任务的可能性）会降低。社会促进和社会阻碍效应可以从三种路径进行解释：驱力论、评价领悟和分心冲突。当在场的他人是以个体为单位给出评价时，发生的是社会促进和阻碍效应；当评价的单位是群体而不是组成群体的个体时，发生的是社会懈怠。当评价的单位由个体转为群体，因为责任分散，群体在简单任务上的表现会下降；但责任分散也会防止在复杂任务上社会阻碍效应的发生，因为责任分散降低了评价领悟。

在考察了他人存在对个体绩效的影响之后，我们讨论了他人存在对群体绩效的影响（包括简单任务和复杂任务），之后我们转向了对群体生产力另一重要决定因素——领导——的讨论。造就一位成功领导者的因素可以粗略地分为两部分——人格因素和情境因素。具体来说，每个领导者的行事风格都不同。领导可以是独裁的，也可以是民主的，或自由放任的。独裁型领导在任务取向上得分高，在社会情感方面得分低；自由放任型领导在社会情感方面得分高，在任务取向上得分低。民主型领导在任务取向和社会情感两方面得分均比较高。任何一位领导，无论他是哪一种取向，都可以成为革新型领导。因为他们的个人魅力和激励群体成员的能力，革新型领导能够将群体引向一个全新的发展方向。

最后，我们讨论了两种理论路径。这两种理论主张，为了全面了解领导过程，我们需要考察领导风格和情境之间的互动。权变论主张领导效力取决于领导风格（任务取向或社会情感取向）和领导情境控制力之间的互动。其他两类理论关注领导和群体间的互动。领导—成员交换论认为，那些与成员有着物质和心理资源交换关系的领导更加成功；社会认同路径主张，成功的领导最初要具有群体典型性，之后为了将群体引入新的发展方向，他们可以偏离原初的典型。

## 深入阅读

Brown, R.J. (2000). *Group processes* (2nd edn). Oxford: Blackwell.

Chemers, M.M. (2000). Leadership effectiveness: An integrative review. In M.A. Hogg & S.Tindale (eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes*. Malden, MA: Blackwell.

Latane/, B., Williams., & Harkins, S. (1979). Many hands make light work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 822-832.

Zajonc, R.B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.

### 关键问题

1. 比较关于社会促进和社会阻碍各种理论之间的异同。
2. 任务复杂性和评价单位怎样影响他人在场时个体的表现？
3. 任务取向型领导风格是领导一个群体最有效的方式吗？

## 第5章 社会影响

### 本章概要

- 社会规范  
规范的发展
- 从众  
阿施的从众实验  
解释从众行为  
调节从众行为的因素  
社会影响对社会规范的作用
- 少数人的影响  
一致性与信心  
少数人怎样施加影响
- 服从  
米尔格莱姆的服从研究  
解释服从  
服从的决定因素
- 社会影响论
- 总结

什么时候人们的行为会受到在场他人的影响？为什么会有影响？如何影响？他人怎样影响我们自己的行为？当有他人在场时，我们的思想、感受和行为会发生怎样的改变？所有这些都是社会影响所关注的问题。社会影响是一个涵括很广的词汇。它是指另一个人或群体对你的态度和行为的任何作用。本章我们将会讨论两种类型的社会影响——从众与服从。两者都关注同样的行为结果，即行为改变。不同之处在于，“从众”是因为隐含的（implied）社会规范而引发的态度和行为的改变（这里的行为规范不是直接和外显的）；“服从”则是因为直接或外显的规则而引发的态度和行为的改变。我们将会讨论多数人和少数人怎样相互施加影响、遵从社会规范的不同动机都有哪些、这些相关观点怎样合在一起共同预测既定背景下的社会影响。

## 社会规范

---

### 规范的发展

社会心理学领域一些较早研究的主题都是社会影响。谢里夫（Sherif, 1935）进行了一项经典研究，以探究群体究竟怎样形成共识性和同质性的信念。实验由两部分组成。首先，研究人员告诉实验参与者这是一项关于“视觉感知”的实验，实际上谢里夫真正感兴趣的是，实验中的在场他人对于视觉感知的影响。实验参与者被带到一间漆黑的屋子里，只在远处的墙上有一个小的光点。参与者的任务是判断光点移动的距离，这样的判断要做 100 次。这里谢里夫利用了一种被称为“游动效应”（autokinetic effect）的视幻觉。在一间没有任何其他参照的漆黑的屋子里，一个光点给人的感觉像是在运动。但实际上它并没有动，所以游动效应提供了一个很好的实验控制。对参与者距离估计的任何影响，只能被归于心理因素。在第一阶段，每个参与者独立完成对距离的估计，此时，不同参与者估计的平均值有很大差异。

谢里夫真正感兴趣的是，当有一群人在场时（例如，在社会背景下）参与者的判断会有什么变化。谢里夫预测，在这样的背景下，群体规范会自然地形成，所有参与者会（无意识地）趋向一个共同的标准。在第一阶段单独判断完成之后，实验参与者在后续的多次实验中完成相同的任务，不同的是，这一次是在公众场合下（有两个或三个其他参与者在场）。谢里夫发现，在这些后续实验中，参与者判断的平均值逐渐远离他们第一阶段独自做判断时的数值，而趋向一个共同的标准（common standard）。谢里夫将这个共同的标准称为社会规范（见图 5.1）。但是，实验参与者否认他们在做判断时受到了在场他人判断的影响，因此社会背景的影响看起来是在

意识之外发生的。实际上,对于社会规范的形成来说,他人不必一定要身体在场。在阅读材料 5.1 中,我们给出了一些最近通过因特网进行的关于社会影响的研究,结果表明,在他人没有实际在场时也可以观察到从众效应。

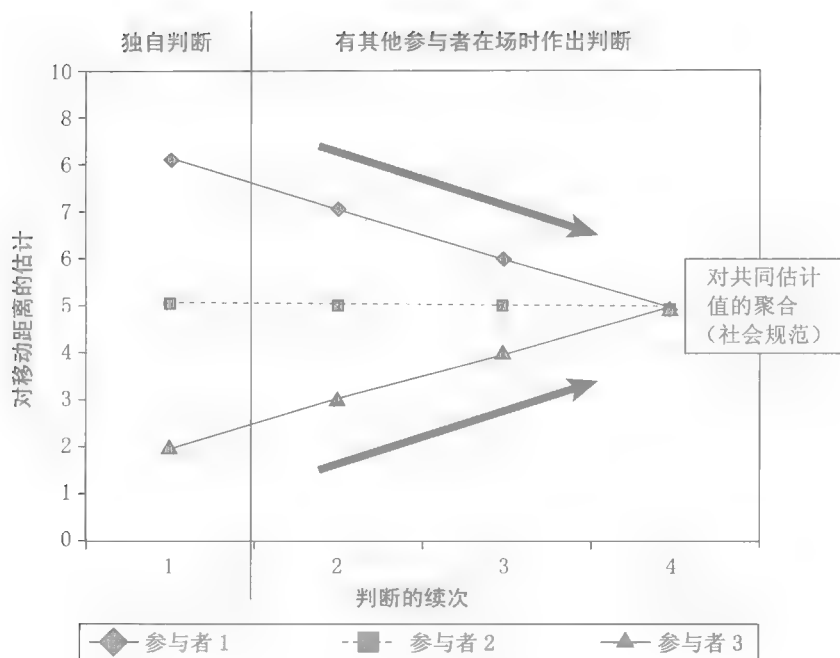


图 5.1 谢里夫关于规范聚合结果的呈现

### 通过网络产生的影响

当代的研究已经开始关注这样一个问题:在网络互动和面对面的社会互动中,社会心理过程是否以相同的方式发挥作用。波斯特莫斯、斯皮尔斯与利(Postmes, Spears, & Lea, 2002)想要发现,谢里夫(Sherif, 1935)范式中个体态度向群体规范的聚合过程,在群体进行“在线”(on-line)互动时是否也会发生。

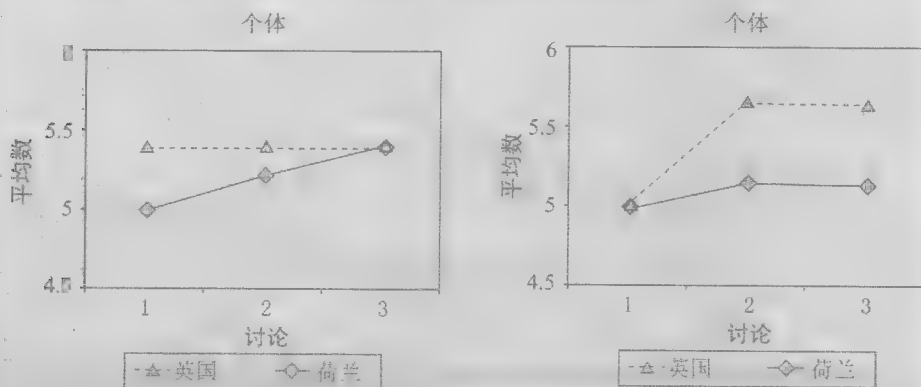
#### 方法

72名荷兰和英国大学生被分成六组(荷兰3组,英国3组),参与一项在线讨论。第一步,在线介绍两国的参与者互相认识。下面的两个步骤与三个主题(药

品合法化、君主制和关于同性恋的科学研究)有关,首先要求参与者对三个主题给出自己的观点,然后进行在线讨论,每个主题10分钟。每一步结束之后,都会测量他们关于每个主题的个人态度。参与者被随机分在两种实验条件下:在去个体化条件下,每个参与者是通过他们的国籍(荷兰或英国)和全名的首字母被确认的(这里的“确认”是指参与讨论的人如何认出彼此);在个体化的条件下,参与者通过他们的国籍、名字和他们在进行第一步实验时拍的照片而被确认。

## 结果

由下图可以看出,在个体化的实验条件下,两个群体(荷兰学生和英国学生)的态度发生了聚合,这与谢里夫传统的从众效应相符。但在去个体化的情景下,两个群体的态度则发生了分离。换句话说,如果参与者对参与讨论的其他个体知道得不多(即去个体化的情景),他们更有可能被他们的内群(ingroup)所影响,而不是被参与讨论的整个群体(即包含讨论双方的大群体)所影响。



## 解释研究发现

个体化情景与谢里夫关于游动效应的社会规范实验相似,只是在这里参与者之间进行的是在线互动,而不是面对面的互动。正如你刚刚所看到的,在线互动时,也产生了社会规范的聚合效应(social norm convergence effect),这与在场互动的情景下所观察到的效应相同。英国和荷兰的群体成员在一个共享的观点上达成了共识。但有趣的是,如果参与者对彼此的了解仅限于他们的国籍(即上文提到的去个体化情景),那么我们看到的就是分离(divergent)效应。参与者之间的差别(例如,国籍不同)在这种情景下是显著的,这导致了态度的分离,

而不是聚合。该研究表明,虽然在非在场互动(即在线互动)时,社会影响过程也能发挥作用,但如果是在线匿名的(即去个体化情景),在共享规范上的聚合趋势是很弱的,它会受到其他相关因素的干扰(在这里是国籍的显著性)。该实验表明,只有当群体内个体间的差异没有超过他们之间的相似性,社会规范才能发展起来。

### 不确定性与社会规范

任务中的不确定性,提升了向社会规范聚合的速度。这一发现是重要的,因为它对社会群体规范的发展提供了心理解释。在不确定的情景下,他人的判断是有价值的启发,可以让我们尽可能作出正确的判断。在第2章中,我们介绍了人们有时使用启发式捷径作出社会判断。那些不能提供多少有价值信息的情景,会使参与者倾向于使用启发式。谢里夫实验中所创造的情景,通常具有很高的不确定性,几乎没有提供什么关于任务的信息。为什么实验参与者的判断会受他人判断的影响,一种解释是,他们使用了启发式。换句话说,对于他们手头的任务,实验参与者充满不确定(光点移动的程度是模棱两可的),几乎没有什么信息可供他们参考,以使他们能够对所处的情景作出逻辑连贯的和细节性的分析(正如海德所说,他们不能像一个“朴素科学家”那样行为)。有鉴于此,他们被迫在这样的情景下使用启发式,即在当下的情景下依仗其他信息源作出反应。在这方面,他人的反应是一个很好的导向(大部分西方社会的政治系统都默认这样一个假设,即多数人的观点通常是正确的)。有了这样一个前提假设,实验参与者就会像一名“认知吝啬者”那样行为,追随他人的判断。

### 作为群体态度的规范

谢里夫的规范实验包含对数量的判断,即判断墙上光点移动的距离。他的发现可以应用于任何社会背景下人们的态度与判断(同时有一点需要注意,社会背景并不必然要求他人实际在场,他人也可以是被想象出来的,或者是暗示的,还可以是记忆中的)。我们可以将社会规范比拟成群体的原型(group prototype)或者是刻板印象(stereotype),这一点我们在第2章已经讨论过。一个群体的规范,是关于某人自己群体的一系列信念。它与对另一个群体的信念相反,意味着另一个群体也有它的刻板印象。不同的是,在这里,人们对于态度和行为的一系列信念,是与他们所归属的群体相关联的。在第2章中,我们讨论了影响自我刻板印象(self-stereotyping)

的因素。这里，我们关注自我刻板印象的发展，以及对这种刻板印象的遵从如何随着他人在场而变化。

谢里夫的研究表明，我们的态度会受到当时在场他人的影响，无论这种态度是关于政治的、体育的、朋友的还是家庭的。我们更有可能对好朋友而不是陌生人公开表达我们的想法和观念。谢里夫所做研究的一个重要意义在于，它揭示了群体态度是怎样形成的，即个体的态度怎样经过改变和调试，最终形成一系列该群体特有的信念。当我们想到态度时，我们通常认为态度是个体所持有的。本章我们将介绍群体态度——即社会规范——它以个体态度集合 (amalgamation) 的形式存在，但是它形成于独特的社会心理过程。

社会规范，是群体中不同成员之间共识性的态度。重要的是，个体或“私下的”态度可能会与社会规范（或“公开的”态度）不同。在谢里夫的实验中，研究者对其所处情景知之甚少，因而他们私下（关于光点到底移动了多少）不能确定地作出判断。所以他们参看情境中的其他人，以决定他们私下到底应该作出怎样的判断。正因如此，群体判断和个体判断合而为一——两者成为同一的。不过，在有些情况下，即使心里清楚地知道自己的观点是什么，人们也会追随与其私下观点不相符的社会规范和公共群体观念。当个体和那些与自己持不同观点的人共处同一个情境时，会发生什么呢？阿施所做的一系列著名实验，回答了这个问题。

## 从众

---

从谢里夫的实验中我们知道，在充满不确定性的情境下（如光点移动的距离难以确定），社会规范会发生强大效用；但是，当我们对手头任务有充足的信息，也知道什么样的回答是正确的，这时我们会做些什么？当我们的私下观念 (private opinion) 与当下的社会规范相冲突时又会怎样？此时，没有必要使用启发式——我们不必参看他人以确定什么是正确答案，我们已经持有的答案就是正确的。在这样的情景下，我们是否会预期社会背景依旧会施加影响呢？规范的发展可被看做是一种他人在场对我们所做判断有用、无害（可能是有益的）的影响，在有些情况下，他人在场会使我们遵循群体规范，即使我们不同意这种规范。在你对学校生活的记忆中可否有这样的事情：你和一群同学一起嘲弄另一个孩子，尽管当时你知道这样做是不对的。作为一名学生，你是否曾经做过你独自一人时不会做的事情？下面我们要讨论的研究，关注的就是上述这些情况。



## 阿施的从众实验

在社会影响这个研究领域，1951年所罗门·阿施（Solomon Asch）完成了一项经典而影响深远的实验。表面上，这是一项关于视觉感知的实验。但实际上，与谢里夫一样，阿施真正感兴趣的是：当我们从事一项简单任务，并且我们自己私下的态度与大多数人的态度（即公共态度）不一致时，他人存在对我们的判断有着怎样的影响。

在阿施的实验中，参与者被告知，他们将与其他6个人共同参与一项关于线段长度评估的实验。阿施的研究与谢里夫的研究有着本质差异。在谢里夫的研究中，实验任务是复杂的，其他一同做判断的人是真正的实验参与者。在阿施的研究中，实验参与者要完成的是一项简单的任务，其他参与者是研究者的同谋（也就是说，他们并不是真正的参与者，而是假扮成参与者。他们遵循事先设计好的脚本作出反应，以影响真正参与者的反应）。

在这项研究中，首先呈现给参与者一个“标准线段”（standard line），然后呈现三个“比较线段”（comparison line）（分别标记为“a”、“b”和“c”）。参与者的任务是，在有其他六名参与者在场的情况下，判断“比较线段”中的哪一个（是a、b还是c）与“标准线段”一样长。正如图5.2中所呈现的，这项任务非常简单；与谢里夫的“游动效应”相反，在这里，对于哪一个“比较线段”是正确的，没有疑义。有一点需要注意的是，真正参与者的判断不仅是公开作出的，而且是在大部分在场他人（即实验同谋）作出判断之后才作出自己的判断。五个实验同谋在参与者之前做判断，一个则在其之后。这样做的目的是：在真正的参与者作判断之前，大部分人已经作出了一致错误的判断。这种巧妙的安排不至于引起参与者的怀疑。

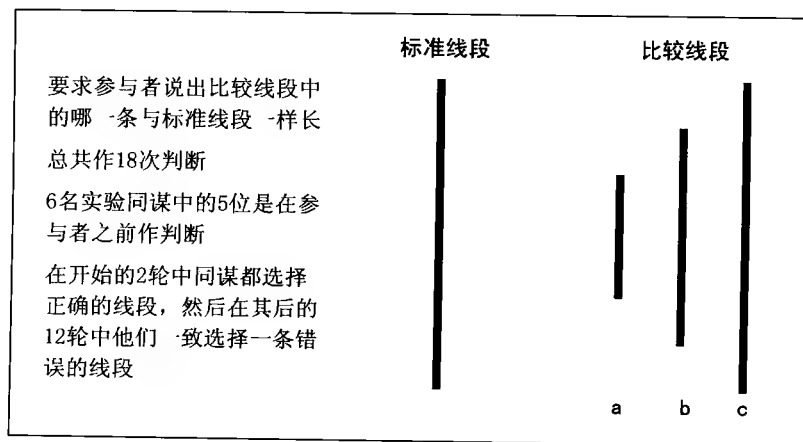


图5.2 阿施实验中的实验材料举例

参与者一共做了 18 次判断。在头两轮判断中,实验同谋选择了明显正确的答案。在其后的 12 轮中,同谋一致选择了一条错误的线段。阿施感兴趣的是,这种做法会对真正的实验参与者产生怎样的影响。他们是相信自己的眼睛,选出那个明显正确的答案,还是会遵循群体规范,即使他们并不同意这种规范?

阿施发现,在没有他人在场时(此时,每个参与者单独给出他们的答案,这与谢里夫研究的第一阶段相同),只有 1% 的人做了某种错误的选择。这表明,这确实是一项容易的任务。有趣的发现在于,当在场他人给出错误答案时参与者犯错比率的变化。阿施发现,真正的参与者在 37% 的判断中遵从了实验同谋的错误选择(同谋在参与者中占多数)。这种错误率的激增,只能归因于在场他人的影响(他人在场是该情况与控制情况的唯一差异)。实际上,有 76% 的真正参与者至少在一次判断中遵从了实验同谋的选择。由此阿施得出这样的结论:即使在实验任务简单、参与者私下对他们的选择很有把握时,他们仍旧会遵从多数人的观点。

在谢里夫的研究中,遵从多数人的观点是可以理解的。任务复杂,此时参看他人的观点是情理之中的。而在阿施的实验中,参与者清楚地知道他们自己是正确的、其他人是错误的,但他们还是给出明显违背自己信念的选择。为什么在阿施的研究中会发生这样的从众行为呢?

## 解释从众行为

多伊奇与杰勒德(Deutsch & Gerard, 1955)提出了社会影响的两个来源,以解释在谢里夫和阿施的实验中对社会规范的聚合(convergence)。首先是信息影响(informational influence)。信息影响,是指遵从群体规范是获得信息的方式(例如在矛盾和不确定的情景中,人们对自己的感知没有把握)。这可以解释在谢里夫的游动效应实验中观察到的遵从行为,它可以被看做是启发式“拇指原则”,许多判断的作出都应用了这一个原则。群体压力的第二个来源是规范影响(normative influence)。规范影响是指,从众是为了获得他人的接受和表扬,避免受到惩罚和排斥。该观点认为,人们有被他人接受的需要——我们所有人都想要被喜欢、被接纳。我们知道,如果我们不遵从群体中多数人的意见,我们就会受到社会“制裁”(sanctions),像被起绰号、受嘲弄、被排斥。避免成为“异类”而导致的消极结果,成为人们追随群体规范的动机。在阿施的从众实验中,参与者知道自己是正确的、其他大部分人是错误的,但他们仍会追随群体,希望能够“融入”群体。

多伊奇与杰勒德(Deutsch & Gerard, 1955)实施了一项与阿施研究非常相似的实验,该实验同时验证了规范影响和信息影响。多伊奇与杰勒德设计了两种实验条

件。其中之一与阿施的原初实验相似，参与者被告知群体的外显目标是要做到尽可能准确；而且参与者做判断时，线段仍旧在他们面前呈现着。另一半参与者做判断时，线段已从他们面前移走。结果显示，无论是在有外显目标时（此时是最大化群体压力和规范影响），还是在判断时移走线段（最大化不确定性和信息影响），从众行为的发生率都得到了提升。

信息和规范影响产生了不同类型的从众行为。规范影响改变了一个人的公开态度（这里指他对他人表现出来的态度），但却没有改变其私下态度（他们追随大多数人的观点只是为了避免社会排斥）。这种类型的遵从可被称为顺从（compliance）。相反，信息影响同时包含了公开和私下态度的改变。这是因为感知者以他人的观点作为参照和指导以形成自己的态度。这种类型的从众可被称为皈依（conversion）。

虽然信息和规范影响在大多数情况下都会发挥不同程度的作用。但在这里为了简单起见，我们只列出顺从和皈依的各一种类型。如果任务困难，人们对自己的态度没有把握，除了参看他人以外没有其他信息可供参照，此时他们最有可能遭受信息影响。这会导致公开和私下态度的改变，皈依由此产生。相反，如果人们清楚地知道自己的观点是什么，任务也相对简单，他们有很多信息可以参照，此时他们最有可能遭受规范影响。这可能会导致公开而不是私下态度的改变，此时发生的就是顺从。图 5.3 呈现了上述模型。

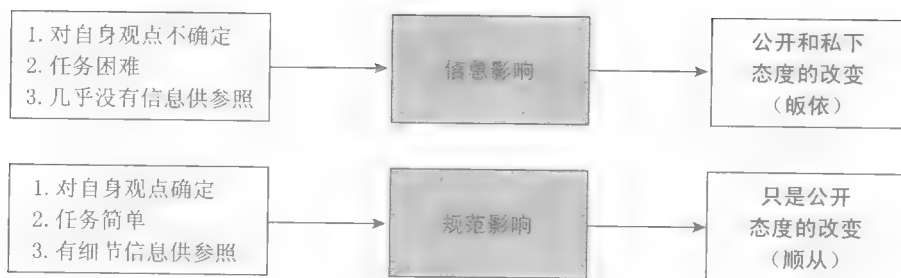


图 5.3 导致顺从与皈依的社会影响

## 调节从众行为的因素

### 规范影响的调节因素

大量后续研究重复和扩展了谢里夫和阿施的经典实验。这些研究确证了信息影响和规范影响稳健的特质。同时也发现了在特定条件下提升或降低社会影响水平的

因素。第一个因素就是群体凝聚力 (group cohesiveness)，即一个群体其成员之间相互依存感的强烈程度。群体凝聚力越强——即群体成员越是相互依赖——从众行为产生的速度也就越快 (Hogg, 1992)。这有助于理解规范影响。一个有凝聚力的群体，其成员之间有相互依赖的传统，这样的群体更有可能“影响政党路线”。在上面提到的多伊奇与杰勒德的研究中，群体目标的出现，将会最大化这种相互依存感（成员之间拥有一个共同目标）和群体凝聚力。

影响从众水平的第二个因素是群体规模 (group size)。从众水平看起来与同谋的数量成正比。但是在同谋数量达到一定程度后，从众水平就会稳定下来（见图 5.4）。阿施在对自己经典实验的拓展研究 (Asch, 1952) 中发现，当群体规模（即同谋的数量）增加到三个人时，从众行为稳定在 35% 左右（即有 35% 的判断会与群体规范一致）。当只有两名参与者时，他们之间的分歧会被看做是人际间的事情（或者说此时他们的“群体”身份并不显著）。但是，一旦增加到三个人，参与者就会认为他们不再是单个的个体，他们就会开始感受到遵从的压力，以避免可能的社会排斥。

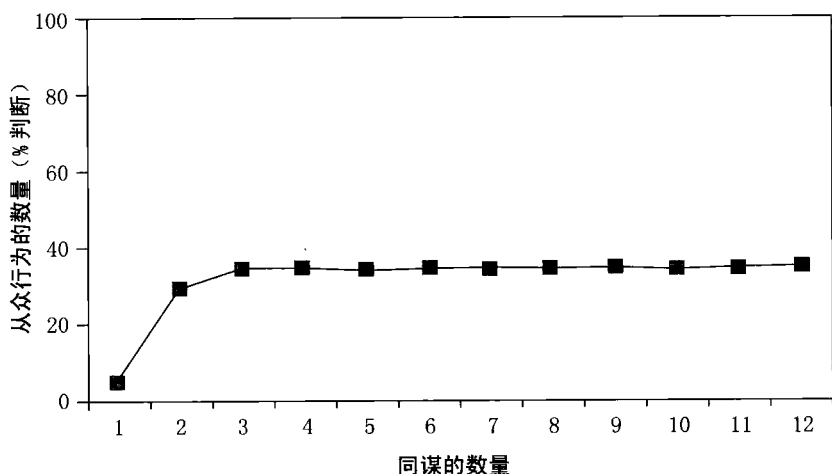


图 5.4 群体规模和从众行为之间的关系

影响从众行为的第三个因素是社会支持 (social support)。社会支持与群体凝聚力和群体规模不同，它不是提升从众行为的比率，相反它会减少从众行为的发生。在对阿施原初实验的进一步拓展中，研究者发现，如果有一个实验同谋与参与者的观点一致（即他给出正确的答案，而不是像其他同谋那样作出错误回答），从众行为就会显著降低 (Allen, 1975)。同样地，如果有一名实验同谋与每个人的观点都不一样（即他与真正参与者的观点不一致，与其他大多数人的立场也不同），此时从众行为也会

降低。因此,可以得出这样一个结论,对社会共识 (social consensus) 任何一种形式的破坏,都足以降低从众行为发生的可能。但是,社会支持必须是一致性的。如果一位同谋开始时与参与者的意见一致,后来又倒向了多数人的观点,那么从众行为仍会处于通常的水平,不会有降低 (Asch, 1955)。支持者的能力也很重要。研究发现,如果与参与者意见一致的支持者戴着很厚的眼镜 (这会使参与者怀疑他的视觉感知能力,进而怀疑自己的感知是否正确),此时,从众行为会从 36% 上升到 64%。

### 信息影响的调节因素

前三个因素主要调节规范影响,它们的作用都可以在阿施的范式中得到体现。对于该范式来说,不确定性并不是主要考虑的因素;相反,该范式关注的是,群体施加社会权力以维持成员间一致性的能力 (成员间的一致性体现在群体的凝聚力、群体规模和团结水平上)。其他一些因素调节的是信息影响。谢里夫和阿施实验的一个主要区别在于任务的不确定性程度。在谢里夫的游动实验中,对于哪一个答案是正确的,参与者是不确定的。在这里,信息影响是从众行为背后的驱动力。

有两个因素调节信息影响。第一个因素关乎个人,称为自信 (self-confidence)。参与者越是不自信,就越有可能遭受信息影响 (Mausner, 1954)。这一点很容易理解。如果你对自己的态度和能力没有信心,你很可能会参看他人的观点以决定自己应该作出怎样的判断 (这是信息影响)。第二个因素关乎情景。如果任务难度增加,信息影响的程度也会提升 (Baron, Vandello, & Brunsman, 1996)。这一点也不难理解。任务越难,参与者对于应该作出什么样的判断越不明确,这就使他们越有可能参看他人的观点以作出正确的选择。

最后,另一个影响从众行为的重要情景因素是文化规范。虽然阿施的实验在个体主义文化下 (如美国) 已经产生了很高程度的从众行为,但在集体主义文化下 (如日本) 的重复研究,则测量到了更高程度的从众行为。实际上,文化是个体主义的还是集体主义的,这一点对从众行为的影响最大 (Bond & Smith, 1996)。在阅读材料 5.2 中我们描述了一项最近的研究,该研究在探测规范对从众行为的影响时,融入了刻板印象的启动 (见第 2 章)。

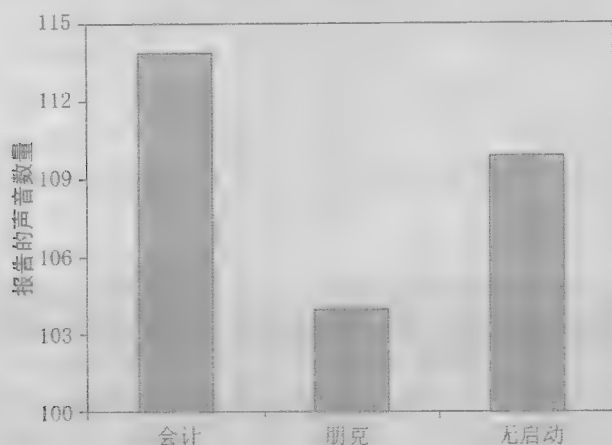
### 延伸阅读 5.1 对阿施范式的一个扩展研究

虽然传统上的从众行为已经通过信息影响和规范影响的概念得到了解释,但是社会认同理论家 (Abrams & Hogg, 1990) 认为,从众行为也受到群体资格的

影响。他们提到参照信息影响这样一个概念。具体来说,它是指这样一个过程,如果我们将自身范畴化为某一具体群体的成员,我们就会倾向于遵从在这个群体中得到广泛认同的规范。也就是说,我们会表现出大家认为这个群体的成员应该具有的态度和行为。彭德雷与卡里克(Pendry & Carrick, 2001)考查了这样的群体规范是否在阿施的范式中有影响,但是他们在这里面加入了一个有趣的改变:甚至是想到我们不属于群体就会有影响?

### 方法

48名大学本科生来到实验室,他们认为自己将要参加的是一项关于听觉辨别力的实验。研究人员询问他们是否愿意在实验开始之前参与一项额外的测试。测试的任务是看一些用来检测清晰度与焦点的刺激材料。实际上,这个额外任务是实验的一部分。在一种实验条件下,实验参与者看一个穿着整洁的男人的照片,照片上的男人留着利落的短发,穿正装,戴眼镜。照片下方有对此人的描述“诺曼,一名会计”(我们将启动“会计”的实验条件称为“会计”条件)。在另一种实验条件下,参与者看一张留着“刺猬头”的男人的照片,此人衣服上印着乱七八糟的图画和文字。照片下面的描述是“诺曼,一名朋克摇滚乐手”(我们将启动“朋克”的实验条件称为“朋克”条件)。还有一群实验参与者没有参与这项“额外的”任务(我们将其称为没有启动的条件)。每名实验参与者与其他四名参与者(这四位实际上是实验同谋)一同进入一个房间,完成一项听觉辨别任务。研究人员让他们听一系列的嘟嘟声,并要求他们数出听到声音的数目。声音结束后,研究人员先问实验同谋再问参与者他们听到了多少这样的声音。实际上声音的数



目是100，但是实验同谋报告的数目在120—125之间。实验的因变量是参与者报告的数目是多少，他们是会遵从 incorrect 的群体规范，还是会报告他们听到的真实数目。

### 结果

上页图中的数字列出了彭德雷与卡里克的研究发现。在没有启动的条件下，参与者的估计表现出了典型的阿施范式中的从众效应：参与者遵从了实验同谋的过高估计（实验同谋的估计代表了多数人的估计）。有趣的发现是，“会计”条件下的实验参与者比未被启动的参与者报告了更多的数目；“朋克”条件下的参与者则比未被启动的参与者报告了更少的数目。

### 对发现的解释

“朋克”这种社会范畴的启动，激活了非遵从主义；“会计”这种社会范畴的启动，激活的是遵从主义。通过社会刻板印象的研究我们可以知道：如果人们正在思考某个群体，他们就会像这个群体的成员一样行为，即使他们实际上并不属于这个群体。这样，刚刚的研究发现就可以得到解释。那些启动“朋克”的参与者，比启动“会计”的参与者表现出了更少的遵从行为。启动“会计”的参与者更可能遵从大多数人的过高估计。

## 社会影响对社会规范的作用

到目前为止，我们主要讨论的是社会影响和信息影响对个体的作用，以及决定个体是否追随社会规范的因素。这里的社会规范代表群体中大多数成员的观点。但是，从众（即寻求共识）的驱力也可被看做是群体层次上态度的改变。也就是说，信息影响和规范影响并不仅仅作用于个体。在各种压力之下，社会规范自身也会发生改变。社会影响对社会规范的作用，可以在群体极化（group polarization）的研究中体现出来。

### 群体极化

关于群体过程研究的一个一致的发现是：当群体讨论某个主题时，开始时的观点或者说最初的态度，经过一段时期的讨论之后会被夸大和极化，尤其当讨论的是重要主题时（Kerr, 1992）。特纳（Turner, 1991）以去个体化（depersonalization）来描述群体极化现象。去个体化是自我范畴化理论的核心概念（Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987；也可参见本书第1章）。去个体化是指人们以他们显

著的群体成员资格范畴化自身。在个体对其范畴成员资格有清醒意识的情景下，他们会自动将范畴原型 (category prototype) 赋予自身，以此进行自我定义 (Hogg, 2001)。可以应用上述观点解释下述情景：群体正针对某一主题进行讨论，在这一主题上群体立场一目了然，这时群体成员的态度会向群体规范的方向聚合（在这里，群体立场和群体规范可被认为是群体中大多数成员的态度倾向）。在聚合过程中，群体共识变得越来越明晰和强烈，此时极化现象就会发生（最初的态度将会得到来自群体的明确支持）。

我们可以借助规范影响和信息影响来解释群体极化。为了满足规范的需求、与大多数人的观点保持一致，每个成员都会以与群体规范相一致的方式行为，表达与群体一致的态度（规范影响）。信息影响也会发生。成员在做决定时，群体是一个有价值的参照资源。在群体讨论的过程中，成员得到了更多支持群体原初立场的信息（遇到了更多的论据）。结果，他们对群体的原初立场也就更有信心。群体通过这种方式达成了共识，共识对于世界的可预测性和稳定性具有重要价值。对于群体极化怎样影响某一重要领域的判断，阅读材料 5.3 给出了一个例子。群体中从众的压力如此强大，以至于群体做决定时经常会出现一些问题。

### 阅读材料 5.3 刑事审判制度中的决策行为

群体过程在刑事审判制度中扮演着重要角色。刑事审判制度能够决定罪犯是否应该被逮捕，并因其所作所为而受到适当的惩罚。因此，理解在该制度中群体过程所发挥的作用是必要的。下面我们将会讨论群体过程在刑事审判制度的两个具体领域中所发挥的作用，这两个领域是：目击者证词和陪审团决策。

#### 目击者证词

目击者证词的准确性至关重要，因为证人的描述在很大程度上会决定被告是否有罪。研究表明，如果要求人们回忆一件事情，他们以群体为单位回忆出的内容，与他们独自回忆出的内容经常会大相径庭。阿尔珀及其同事 (Alper and colleagues, 1974) 在一群学生面前实施了一起偷窃，然后要求每个学生描述他们所看到的事件发生的过程。最后他们将学生分成若干群体，要求每个群体对刚刚发生的偷窃行为给出一个群体成员一致同意的描述。虽然群体比个体回忆出了更多的信息，但是群体也犯了更多的错误，将完全没有发生的情节加入到了描述中去。研究者认为，在群体情景下，每个参与者都面临着为群体决定作出



独特贡献的压力,因此许多无关的情节都会被创造出来,这与导致群体极化的压力比较相似。在刑事审判制度中,我们同样可以看到这种压力的存在。

### 陪审团决策

在现实社会中,陪审团是最有影响的决策群体之一。疑犯、受害者乃至整个社区的命运,都与陪审团的决策休戚相关。因此,我们有必要了解陪审团是怎样作出决定的、做决定的过程是否尽可能做到了客观和准确。但是,与任何其他群体一样,陪审团在做决定时也不可能万无一失,没有纰漏。经验以及日常证据早已表明,陪审团的决策过程中存在许多问题。

1. 与任何其他群体一样,陪审团也容易遭遇群体极化;在讨论过程中,他们最初的态度可能会走向极端(Kerr, 1992)。

2. 陪审员经常要听取并传播大量信息。有证据表明,在这一过程中经常存在着近因效应:与审判伊始出现的信息相比,审判结束时出现的信息对决策的影响更大(Horowitz & Bordens, 1990)。

3. 陪审员有时会被要求处理极其复杂的信息,例如专家证词、法律词语的使用等。陪审员也是普通人,他们不一定是科学家或律师。复杂的证据大大增加了陪审员决策的难度。霍耶尔与彭罗德(Heuer & Penrod, 1994)发现,案件涉及的法律越复杂,陪审员对他们的裁决也就越没有信心,不知道他们的裁断是否建立在正确理解法官意思的基础之上。最近发生的一个争论,验证了这一研究发现。2005年3月,一群英国MPs(the Commons Select Committee on Science and Technology)要求陪审团退出涉及复杂科学证据的审判程序,因为他们不能在证据的说服力与有经验的目击证人的魅力之间作出分辨。

4. 被告的特点对陪审团也会造成影响。斯图尔特(Stewart, 1980)观察了刑事法庭上年轻的白人被告和非白人被告在外形上的吸引力,结果发现被告越有吸引力,对他们的量刑就会越轻。此外,种族也会影响陪审团的裁决。非白人被告总是比白人被告获得更严重的刑罚。

### 群体迷思

群体迷思(groupthink)是群体极化的极端形式(Janis, 1982)。在达成共识的强烈愿望驱使下,群体的思考效率、现实判断和道德判断下降。群体迷思源于高群体凝聚力(一个会提升从众行为的因素)和有威胁的情景内容(在这一情境中,压力使

### 挑战号宇宙飞船的悲剧

1986年1月28日清晨,挑战号宇宙飞船在万人瞩目下发射。世界各地的人们在电视前收看实况转播。飞船上有七名宇航员,其中包括学校教师克里斯塔·麦考利夫,她是通过竞争才赢得这次飞行机会的。但是在发射后仅仅73秒悲剧就发生了,飞船爆炸,七名宇航员全部遇难。观众非常震惊,不敢相信他们的眼睛。

事后的调查表明,导致这次事故发生的主要原因是,连接飞船两部分的橡皮圈出了问题。因为连接部分没有被密封好,火箭燃料发生了泄露和燃烧,最终导致爆炸。但是为什么这个问题事先没有引起负责飞船发射团队的注意呢?

### 有严重漏洞的决策过程

事后调查认为,发射之前的决策过程存在极大问题。发射前一天,工程师们担心寒冷的天气是否适合发射,因为之前从未在如此低的温度下测试过橡皮圈的性能。美国国家航空航天局(NASA)的官员们不相信工程师们的提法,要求他们重新考虑自己的观点。工程师们本应坚持他们的立场,但是他们没有。他们改变了自己的主张,与美国国家航空航天局达成一致,认为飞船可以发射。国家航空航天局的指挥官、负责最后下达发射命令的杰西·莫尔,从未从其下属那里获知关于橡皮圈的问题,所以在他作出最后的也是致命的决策时,橡皮圈问题自然也就不在考虑范围。

### 群体迷思的一个典型例证

1986年1月国家航空航天局的决策过程是群体迷思的一个经典案例。这是一个具有高度凝聚力的群体,航天局的官员和工程师合作完成一项重要的工程——宇宙飞船的发射。当时的航天局正背负着极大的压力,因为发射的时间已被一再推迟,他们担心美国公众会对他们丧失信心。此时的航天局具备群体迷思的典型特征:工程师感受到的是遵从群体规范(作出发射决定)的压力,而不是坚持他们真实的想法;同时,航天局太过自信,他们认为之前的成功发射足

以证明任何危险都是微不足道的。最后，他们已经听不进任何质疑的声音，不再考虑任何局外人的建议，自然也就没有将生死攸关的信息提供给最后做决定的指挥官。

## 小结

到目前为止，我们集中讨论了两种类型的社会影响——信息影响和规范影响。两类影响描述的都是他人对我们自身态度和信念的作用。但是两类影响背后的动机则有所不同。在我们为了找寻正确答案而参考来自他人的信息时，这种影响被称为信息影响。在一个充满不确定性的背景下，这种影响更可能发生。例如，我们不知道怎样做是对的、哪个答案是正确的（典型的例子是谢里夫的游动效应实验）。此时，他人的观点就是一个有用的启发，可以用以来指导我们自己态度的形成。社会规范在下列情景下也可以形成。人们与大多数人的观点不一致，但是为了避免受到群体排斥或是因偏离群体而被孤立，人们选择遵从群体中多数人的观点。因为这种原因而产生的从众行为，就是规范性社会影响。阿施的线段实验是这种影响的表现。信息影响会导致皈依——公开和私下态度同时改变；规范影响仅仅导致公开态度的改变，即顺从，其特点是公开和私下态度不一致。

两类影响的提高和降低与许多因素有关。作用于规范影响的因素，如群体凝聚力、群体规模和社会支持；作用于信息影响的因素，如自信、任务难度和社会规范。虽然上面提到的都是群体对个体态度的影响，但是规范和信息影响也可以涉及群体层面态度的改变。在场他人的影响会导致达成共识的压力。最后，当信息影响和规范影响达到极端状态时（比如，在有超强群体凝聚力的情况下），群体迷思的发生也就在所难免。群体迷思会导致程序错误，这是大规模灾难的典型特征。

到目前为止，我们讨论的都是多数人对少数人的影响。换句话说，我们看到的都是个体怎样改变他们的态度以适应群体。我们还没有讨论是否个体或小规模的群体能够劝说更大规模的群体改变他们的观点。1957年的经典电影《12怒汉》（*12 Angry Men*）表现的就是少数人对多数人的影响。剧中的亨利·方达（Henry Fonda）是一名持不同意见的陪审员，他与其他11名陪审员的观点相左。他认为，他们正在处理的一个并不复杂的案件中的被告，实际上是无罪的。随着剧情发展，他成功地说服其他人投了“无罪”票。但是，电影中所呈现的少数人对多数人影响会在现实生活中发生吗？如果根据阿施的研究，我们会认为，因为规范和信息影响的强大效应，

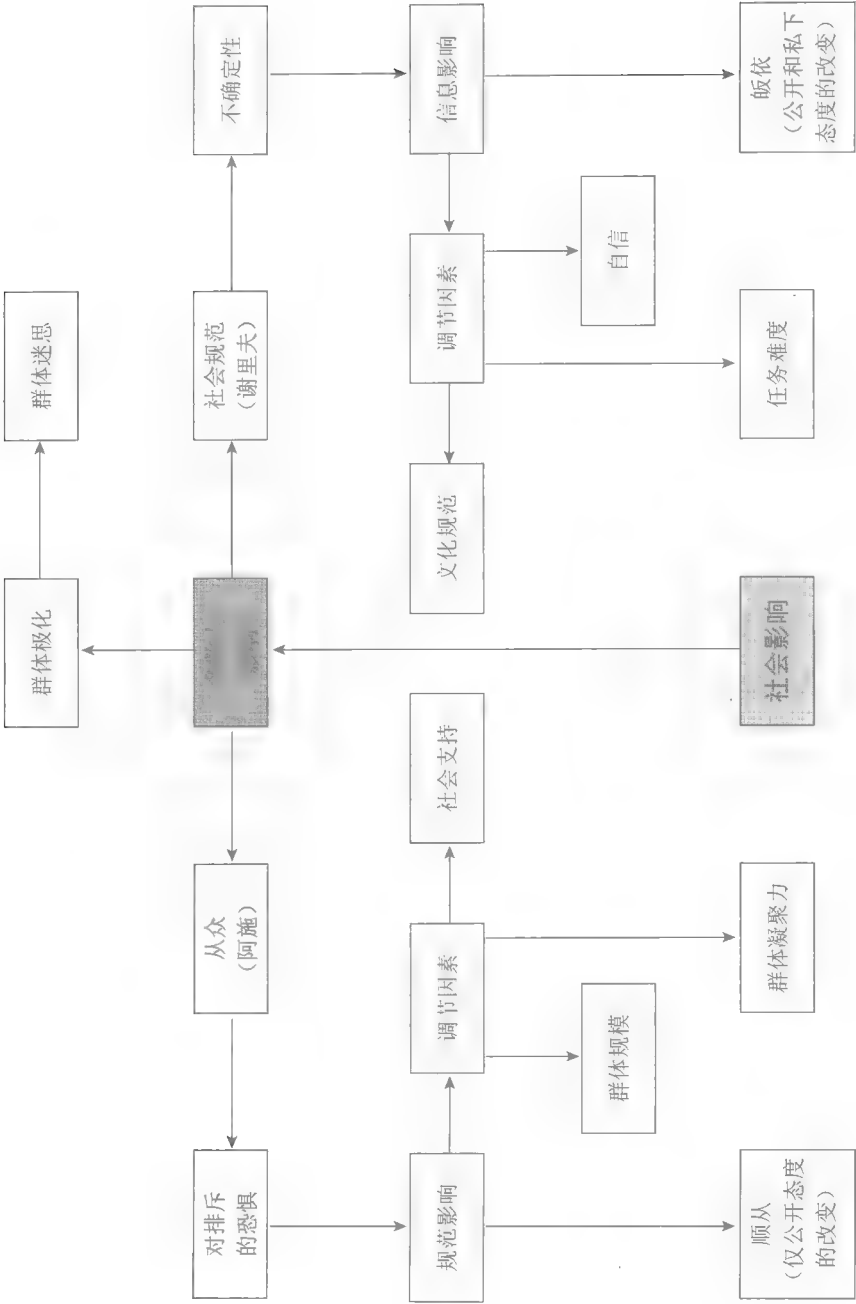


图 5.5 记忆地图

少数人不会站在与多数人对立的立场上。那么独自一人的反对者，能够改变强大的多数人的观点吗？

需要注意的一点是，阿施的从众研究并不是故事的全部。例如，在他的原初实验中，有 24% 的参与者一次也没有从众行为。他们持有与多数人不一致的观点，并坚定地维护自己的想法和信念。实际上，社会心理学家已经发现，社会影响发挥作用的途径有两条。在一些情景下，少数人能够改变多数人的态度和行为。虽然这种改变只在特定情况下发生，但是它对于全面理解群体的运作方式作用重大。少数人可以弥补多数人意见导致的消极后果（例如，群体迷思），因为对于群体正在处理的问题，少数人可以提供更为深刻细致的考虑。下面我们要讨论的研究可以告诉我们，少数人究竟是怎样影响多数人的。

## 少数人的影响

---

### 一致性与信心

有时少数人也可以改变多数人的观点，但是他们必须一以贯之地坚持他们的立场，并要对自身抱有信心 (Maass & Clark, 1984)。这在莫斯科维奇等人 (Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969) 的经典研究中可以体现出来。与前面的实验相同，该研究也声称是“视觉感知实验”。实验的任务是判断一系列幻灯片的颜色（绿的还是蓝的）。这一实验相对来说比较简单，这一点与阿施的实验一样。在控制条件下（参与者独自一人作判断），幻灯片都是蓝色的。在该实验中，有四名真正的参与者，两名实验同谋，可见，在这里实验同谋是少数人。实验的目的是考察如果少数人（即实验同谋）给出明显错误的答案（说幻灯片是绿色的），它对多数人的回答会有哪些影响。既然多数人能够同时产生信息和规范影响，是否他们就不需要关注偏离群体规范的少数人的意见？莫斯科维奇等人认为，在特定条件下，少数人能够对多数人施加一定的影响。

图 5.6 呈现了莫斯科维奇等人的发现。在控制条件下，参与者独自给出他们的判断，此时错误率（回答绿色的比率）低到可以忽略不计。在实验条件下，如果少数人一以贯之地给出错误回答，他们就会对多数人产生影响。多数人追随他们的错误判断的数量，会从控制条件下的接近 0% 上升到 8%。但是，第三种条件告诉我们，少数人如果要发挥影响作用，必须满足一定的条件。如果少数人只有几次给出了错误的回答（即少数人的行为不具有一致性），那么他们对多数人的行为就没有影响，

多数人的回答也不会出现从蓝色到绿色的转变。相反,如果少数人有前后一致的行为,他们就能在某种情景下对多数人发挥重要影响,使多数人的态度发生改变。

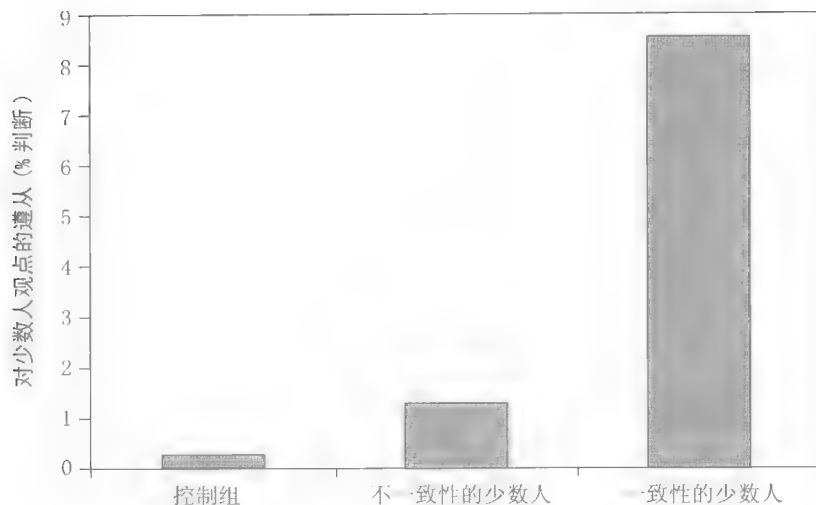


图 5.6 具有一致性的少数人的影响。

资料来源:莫斯科维奇等人 (Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969)

少数人影响可以参照多伊奇与杰拉德 (Deutsch & Gerard, 1955) 提出的两种类型的社会影响得到解释。规范的结果是社会排斥和惩罚;信息的好处在于它起到了确证的作用。如果少数人固执地坚持自己的看法,多数人就会认为,少数人的观点是具有某种可信性的。也就是说,当多数人观察到少数人一直没有从众意向时,他们知道,少数人将会因为偏离主流观点而受到排斥和贬抑(规范影响)。少数人看起来忽视了追随正确的大多数(信息影响)所带来的好处。因此,多数人会作出这样的推论:既然少数人克服困难也要坚持与多数人不同的观点,而且不顾追随多数人的共识意见所带来的好处,那么少数人一定知道多数人所不知道的事情(例如,了解某些特殊的“内部”信息)。如果事情真是如此,多数人就会认为少数人的观点在某种程度上是可信的,结果多数人就会开始改变他们的立场。重要的一点是,少数人在表达他们“偏离”的观点时,必须有坚持到底的态度(这在某种意义上暗示着信心)。如果他们一会儿追随一会儿又不追随多数人的观点,多数人就会认为他们行为怪异,进而忽略他们的回答。

## 少数人怎样施加影响

多数人和少数人施加影响的机制是相同的吗？对此，莫斯科维奇 (Moscovici, 1980) 提出这样一种观点：因为群体规模不同，有两个不同的过程在起作用。多数人通过社会比较过程而导致从众行为的产生。这个过程不要求对正在完成的任务做深入思考，它以关注规范为特征。因而，多数人只会导致公开的从众行为：顺从。相反，那些坚持自己的选择并对其有信心的少数人，则会促使多数人深入思考他们的立场（目的是找出为什么少数人固执地坚持自己的看法）。这一过程包括对少数人主张的评估，进而接受他们的某些观点。这是私下的从众行为。但是多数人也会遭遇规范影响的压力，因而他们不太可能公开表达他们态度的改变，因为他们担心会在多数人这个群体中受到排斥。因此，少数人导致的只是私下的从众行为——皈依——而没有导致公开的态度改变。

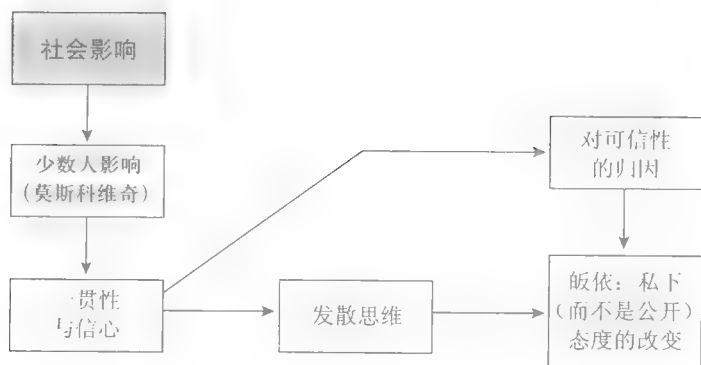


图 5.7 记忆构图

与莫斯科维奇的理论相似，内梅斯 (Nemeth, 1986) 认为，从广义上来说，少数人是通过发散思维 (divergent thinking) 施加影响。内梅斯的观点是，少数人比多数人导致了更多的认知加工过程（这与莫斯科维奇关于皈依的观点一致，莫斯科维奇也认为多数人会尽量试着解释为什么少数人持有与多数人不同的观点）。但内梅斯认为，多数人思维加工的方向并不一定总是趋向少数人的观点。少数人提供了对重要问题更多的思考路径。因此，考虑少数人观点的结果，也许不是态度改变（当然也可能是态度改变），而是多数人作出质量更好的判断，因为他们考虑了少数人的主张。这就意味着他们对手头的问题做了更详尽的思考 (Nemeth & Wachtler, 1983, 提供了经验证据)。内梅斯 (Nemeth, 1977) 观察到，模拟法庭需要达成一致意见，所以它不得不考虑少数人的主张，这样一来它对证据就进行了更加细致的思考，也花了

更长时间来作出决定（相对于直接以多数人的意见为准）。因此，少数人的观点对于要作出某种决定的群体来说是非常有用的。他们提供了不同于多数人的替代性观点，可以防止群体迷思的出现，因为少数人鼓励对手头任务作发散性思维。即使多数人的观点最终没有改变，他们也对要判断的问题进行了更深入缜密的思考，因此他们更有可能作出周到的判断。

## 服从

---

本章到此为止我们讨论了：社会规范怎样从群体中发展出来，少数人面临着遵从多数人规范的压力。我们也提到了，在某些条件下，固执地坚持自己观点并对自己观点充满信心的少数人，有时也会对多数人施加某种影响。但是，我们考察的所有这些都是“内隐”社会影响所产生的效果——即人们通过观察他人的反应确定群体规范，进而追随这些规范。然而，有时人们也会以更直接、外显、明了的方式对他人施加社会影响。在社会心理学领域，内隐社会影响和外显社会影响有什么不同吗？换句话说，从众（遵从内隐社会规范）和服从（遵从外显社会规则）之间存在哪些差异呢？下面我们就通过一个备受争议的心理学实验来考察这方面的问题。

### 米尔格拉姆的服从研究

对服从的研究起源于二战时期的暴行。米尔格拉姆试图探求：究竟是什么原因使纳粹士兵服从上面下达的屠杀犹太人的残酷命令？米尔格拉姆不认为整个国家人民的本性都是恶毒的，相反，米氏相信也许是某些条件导致人们丧失了对是非善恶的判断，而去追随那些不道德的命令。关于服从的经典研究，就是在这种动机的驱使下得以实施的。在今天看来，这些研究是不符合实验伦理的，但是它们具有高度的启发性，对于其后关于社会影响的理论和经验研究具有重要的导向作用。

米尔格拉姆（Milgram, 1963）的实验是这样进行的。实验参与者被告知，研究人员关心的是惩罚（消极促进）对于学习的影响。但这只是伪装的实验目的。参与者进入实验室，后面紧随着另一名假扮的参与者，他实际上是实验者的同谋。这一点与阿施和莫斯科维奇的实验相同。研究人员声称他将两名参与者随机分成两种角色：学生和老师。但实际上，真正的实验参与者总是扮演“老师”，同谋则总是扮演“学生”。学生的任务是学习成对的单词（学生在学习阶段成对地学习单词。在测试阶段，一个单词出现时，要求学生给出与之配对的另一个单词）。学生每犯一次错误，老师（真正的实验参与者）就会对他们施加一次电击（实际上电击并不存在）。电压与学



生犯错误的次数成正比，即犯错次数越多，电压越高。同谋向参与者解释，他已经 50 岁了，心脏也不太好。这时研究人员会说，这不是问题。然后，研究人员将学生固定在椅子上，并将传递电流的电极接在他们身上。此时，为了证明电击的真实性，研究人员会让真正的实验参与者感受一下 15 伏的实实在在的电击。但实际上此后所有的电击都是假的。

在整个实验过程中，同谋在另一个房间通过内部通话设备回答问题。老师提出问题，记录答案正确与否，如果错误则对学生施加电击。对于老师的任何疑问，研究人员只是告诉他们“请继续”（对于后续的疑问，研究者有一套固定的应对脚本）。在实验进行过程中，实验同谋会故意犯几次错误，这样米尔格莱姆才有机会观察：参与者遵循研究者的命令会到什么程度，是否会对 50 岁的学生实施电击。研究人员和实验同谋所遵循的脚本，对米尔格莱姆来说至关重要。脚本确保了实验控制（例如，所有参与者都处于相同的条件下），它也使米尔格莱姆能够记录下实验参与者在不同的具体点会有怎样的行为。在脚本中，几个重要的点是这样描述的（当电压不断增加时，学生要按照下面脚本的描述作出反应）：

在 150 伏电	够了！放我走吧……我不想试了！
在 180 伏电	我实在受不了了！
在 300 伏电	拒绝作出回答——研究者说当回答错误对待

米尔格莱姆感兴趣的是，老师会遵循命令到什么程度。看到上面的脚本人们会认为，在 300 伏以后，老师不会再继续对可怜的学生实施电击，因为学生已经说明了他们的身体状况，而且 300 伏的电压是很危险的。米尔格莱姆预测，“理性的”人们会拒绝遵守这种明显不负责任的命令。在实验进行之前，米尔格莱姆从在校大学生、中产阶级和精神科医生那里收集了他们所做的预测。这些人都认为，全体老师都会在 450 伏之前停止实施电击。精神科医生甚至预测说，仅有 0.1% 的实验参与者会完全遵守研究人员的命令，而这种遵从实际上是某种心理疾病，只有极少数人会罹患这种疾病。然而，米尔格莱姆在实验中观察到的实际结果，却令所有人都为之震惊。

图 5.8 呈现了米尔格莱姆的研究发现。正如你所看到的，在人们所预测的参与者反应与参与者实际反应之间有着很大的差异。在 210 伏电压时，所有人都预测大部分（86%）参与者会拒绝服从研究人员的命令。因为学生已经开始抱怨他们的不舒服，并且发出痛苦的喊叫声。那么真的没有人继续电击可怜的学生了吗？事实并非如此。在 210 伏时没有一个实验参与者停下来。在 210 伏以上时，一些参与者开始对研究人员提出疑问，但是人数甚微。在 315 伏时，人们预测 96% 的参与者应

该在此时放弃实施电击，但只有 22.5% 的参与者真正这样去做。在这一电压时，每一次电击都会伴随着学生的尖叫。总体上说，65% 的参与者遵从了研究人员“请继续”的命令，对学生实施了最高 450 伏极度危险的电击。

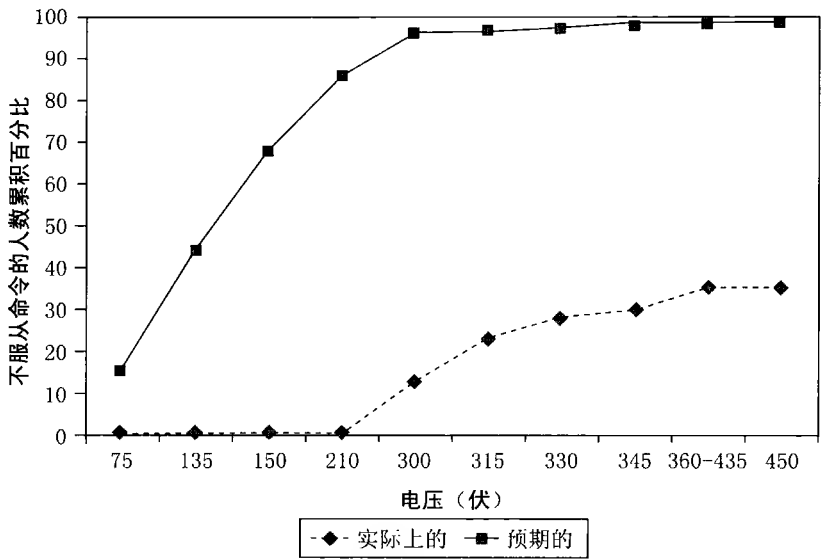


图 5.8 米尔格莱姆实验中预期与实际的不服从研究员命令的人数百分比。  
资料来源：米尔格莱姆 (Milgram, 1963)

米尔格莱姆的研究不仅仅是在心理学领域，而是在整个社会上都引起了轩然大波。难道人们真的如此残忍，仅仅因为受到别人的指令，就会欣然作出明显不道德的行为吗？该研究对人性提出了拷问。为什么会有如此多的人愿意给无辜的他人带来这样深重的伤害？

### 解释服从

我们怎样解释米尔格莱姆关于权威服从的研究发现呢？米氏认为，有三个因素会导致服从上升。首先是遵从权威的文化规范。遵从权威的人通常会得到奖励。人们一般都会有这样的预期：权威人物是可信任的，其行为是合法的。其次，在实验中，命令要求做的事是逐渐变得越来越不道德的（即实施的电击是逐步升高的）。命令是逐渐给出的，人们经历了相对较长的一段时间之后，才最终使实施的电击达到致命的程度，此时参与者可能并没有意识到他们正在对学生实施如此高的电击。第三个因素是主体的转变，人们不再认为他们自身应该对自己的行为负责，相反，他们将

责任（或者说主体）归于在场的他人，具体到这个实验中就是研究人员（这与我们在第8章讨论到的“责任分散”很相似）。

## 服从的决定因素

社会心理学家急切地想要知道，是什么原因导致了这样高程度的服从行为，同时，社会心理学家也在探求降低高程度服从行为的方法。通过后续研究，我们对影响该行为的心理因素有了更多的了解。图5.9总结了后继米氏实验所引入的一些有助于预测和解释服从行为的变量。

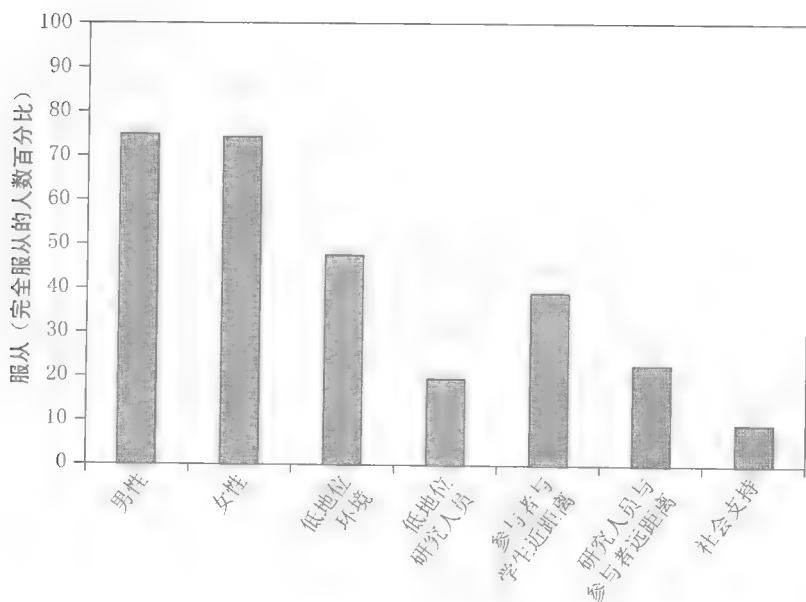


图5.9 背景因素对于从众行为的影响。 资料来源：米尔格莱姆 (Milgram, 1963)

在米尔格莱姆的原初研究中，所有参与者都是男性。所以，人们猜测：在从众行为上是否存在着性别差异。从本性上来说，男人比女人更有攻击性，因此他们可能更愿意对学生实施明显的伤害。但是，有其他研究比较了米氏实验中男性和女性的不同反应，结果并没有发现差异。

更有启发性的观点是，比较不同背景下由不同研究人员引致的服从行为。原初实验是在耶鲁大学、在米尔格莱姆的指导下完成的。米尔格莱姆是一位受人尊敬的科学家，他穿着实验服，这在某种程度上暗示了信心和权威。如果实验室是在一个破败的办公室中进行，服从行为会大大减少。同样，如果研究人员不是米尔格莱姆，

而是另一个穿着邋遢的人,也会影响参与者对实验的信心,参与者可能会认为,此人也许并不清楚他正在做什么。环境(如耶鲁大学)和研究人员(如著名科学家)的地位,有助于解释米尔格拉姆原初实验中高比例的从众行为。这也就意味着,实验参与者实际上并不是盲目地服从他人的命令,他们也考虑了许多相关因素。如果人们认为环境与研究人员是可信的,他们更有可能遵从其发出的指令,即便这些指令是怪异的(参见第3章的有关讨论,我们更有可能受到具有可信性的外人的劝说;在本章的开篇我们也提到,我们倾向于认为坚定的、有信心少数人是可信的)。

如果我们将米尔格拉姆的实验与阿施的实验联系到一起,我们将会发现减少服从发生的一些因素。如果在实验现场,有另一个实验同谋也扮演老师的角色,并且他对研究人员的话是高度服从的,那么真正实验参与者的服从行为就会提高。相反,如果有第二个实验同谋扮演学生的角色,他反抗研究人员的命令,那么服从行为也会大大降低(在20%以下)。正如在阿施的实验中我们所看到的,社会支持(如,实验现场他人的某种行为)能够强有力地抵制社会影响的作用。实际上,社会支持的效应是如此强大,当人们面临服从社会规范的内隐压力和遵从权威人物的外显命令时,社会支持能够帮助人们抵制服从行为的发生。

最后一个影响从众行为的因素是接近效应,这里的接近是指影响源(研究人员)与实验参与者的距离,以及学生与参与者的距离。如果实验参与者与学生处于同一间屋子,从众行为会降低到40%。如果要求实验参与者,在学生出现错误时拿着学生的手将它们放在电极上以便接受电击,这种身体接触会使从众行为进一步降低。此外,如果研究人员对老师的命令是通过电话给出的,从众行为会下降到20%多一点。接近对社会影响的作用,对于我们将要讨论的本章最后一个理论至关重要。该理论整合了我们前面讨论到的从众与服从两种效应。

## 社会影响论

拉塔内(Latané, 1981)提出了社会影响论(social impact theory),它是对社会影响(social influence)的一种概括性理论,它能够解释关于从众与服从的所有研究发现。社会影响论认为,他人产生的社会影响的强度,取决于他人的数量、实力和直接性。数量,是指群体中施加影响的人的数目。群体中的影响源越多,产生的影响也就越强。实力,是指施加影响的人的地位、权力和/或他们的专业知识。直接性,则是指施加影响的人或群体在时间和空间上的接近性。

阐明这一理论的最好方法,就是借用“灯泡”比喻。首先来看施加影响的人的数量,

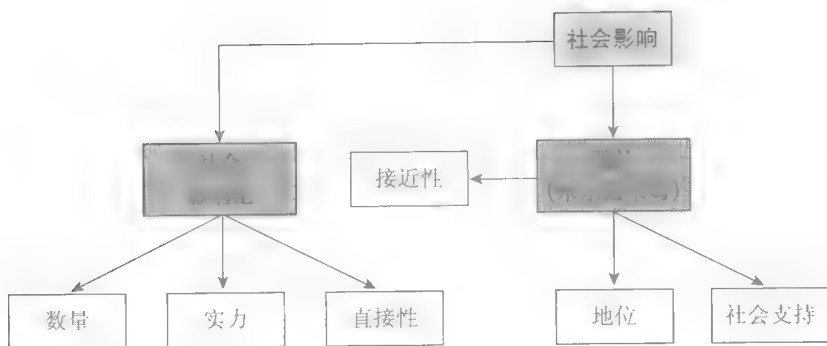
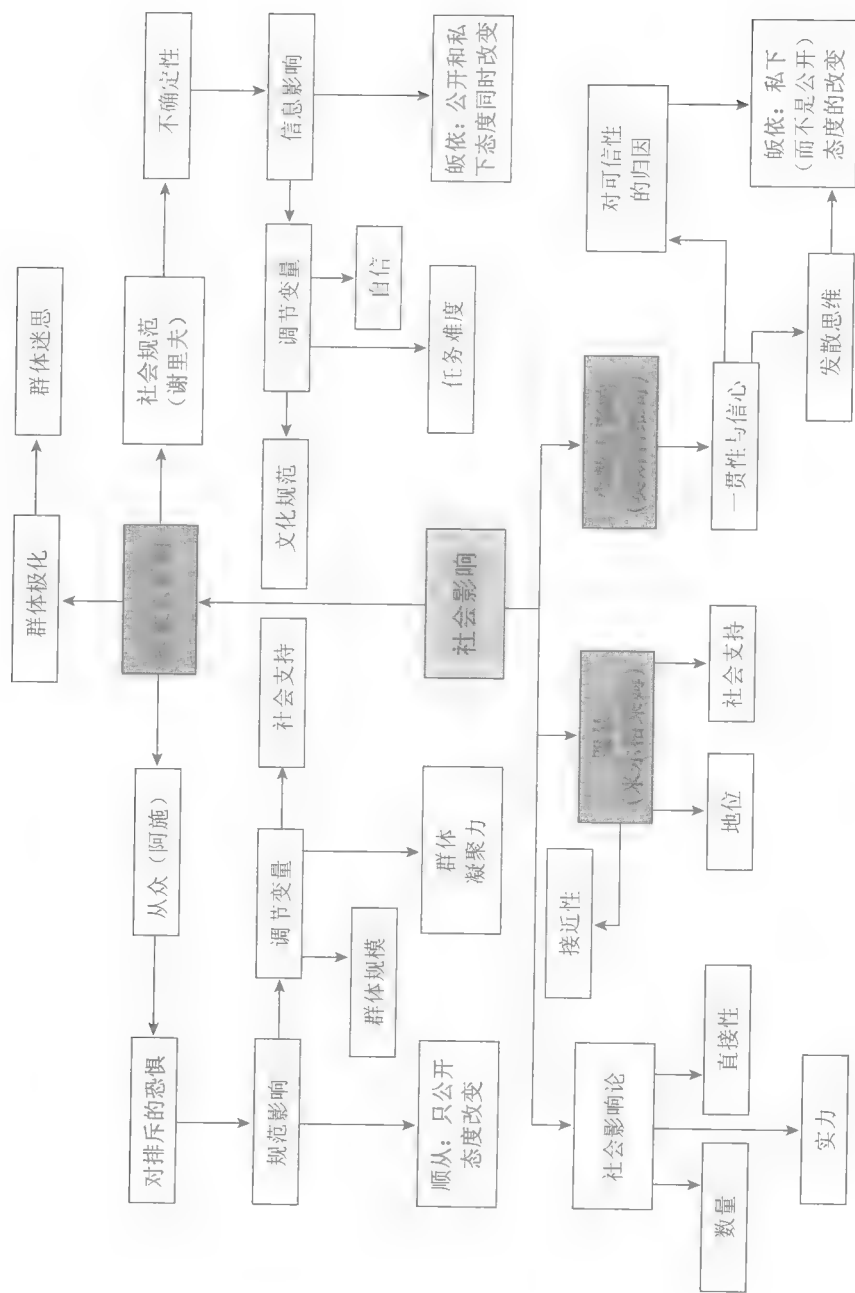


图 5.10 记忆地图

社会影响论能够解释阿施从众研究中所看到的“递减”效应（levelling off effect）——每一个后来的个体对于总体效应贡献的力量越来越少（第一个灯泡的作用比较强，第二个灯泡次之，第三个灯泡再次，依次类推）。**实力**与服从研究有关。如果发布命令的（即社会影响力的源泉）是一位权威人物，服从行为的程度就会比较高。在实验中，米尔格莱姆对于实验参与者来说是一位资深的受尊敬的科学家，因而服从行为更容易发生。相反，如果研究人员衣衫褴褛、看起来明显缺乏信心，服从会显著减少。少数人的影响也可用这个模型来解释，人们倾向于认为那些一以贯之、有信心的少数人是可信的、有社会权力和社会实力的。**直接性**也体现在米尔格莱姆的实验中。与通过电话下达命令不同，如果研究人员与参与者同处一室，服从行为就会比较高。

## 总结

本章讨论了与社会影响有关的话题：我们的态度和行为什么有时会受到他人的影响？怎样被影响？为什么会被影响？社会影响有内隐和外显两种。从众研究关心的是：人们面临来自群体的内隐压力，进而遵从共享标准或社会规范。谢里夫的研究揭示了：在正确答案不确定的情况下，人们会主动遵从群体规范。我们将这种影响称为信息影响。信息影响导致的是皈依——公开和私下态度的同时改变。阿施的研究告诉我们：即使人们知道他们不同于大多数人的立场是正确的，他们也会遵从共享的社会规范。此时，我们将其称为规范影响。规范影响导致的是顺从：公开的态度发生了改变，但是私下态度却没有变。信息影响和规范影响都能导致群体极化，在极端的情况下会引发群体迷思。群体迷思的特点是，通过群体讨论作出了很差的决策。从众行为受到下列因素的调节：群体规模、群体凝聚力、社会支持、自信、



任务难度，以及不同的文化规范。

少数人有时也能对多数人产生影响，但其前提条件是，少数人必须坚持自己的立场并对自己有信心。只有这样，多数人才会认为少数人是可信的。将少数人的立场纳入考虑范围，能够促进发散思维。发散思维可以使人们对与问题有关的辩论进行更系统的思考，即使这种思考最终没有导致多数人态度的转变，它也有利于避免群体极化和群体迷思等消极现象的发生。

在关于服从的研究中，我们可以看到社会影响的外显形式——直接命令产生的影响。米尔格莱姆的服从研究表明：当命令要求的行为有明显问题并且是不道德的时，人们也会遵从这些命令。服从行为的产生也会受到其他因素的影响。在下列情况下，服从行为会减少：影响源被认为是不合法或不可信的，影响源在时空上远离参与者。社会影响的综合效应可以在社会影响论的框架内得以理解。社会影响论对社会影响的解释借助了灯泡比喻。它认为社会影响是下面三个变量的函数：施加影响的人物数量、影响源的实力（地位、权力、可信性）与直接性。

## 深入阅读

Martin, R. & Hewstone, M. (2003) Social influence processes of control and change: Conformity, obedience to authority, and innovation. In M. A. Hogg & J. Copper (eds), *The Sage handbook of social psychology* (pp. 347- 366). London: Sage.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. London: Tavistock Publications.

## 关键问题

1. 比较谢里夫和阿施关于社会影响经典实验的研究发现。
2. 少数人影响与多数人影响发挥作用的方式是同样的吗？
3. 参照社会影响论来解释从众和服从的研究发现。





## 第6章 偏见

### 本章概要

- 偏见：旧的和新的  
偏见、歧视和群际偏差  
种族主义  
性别偏见
- 偏见上的个体差异  
权威主义人格  
社会主导取向  
偏见与自我调节
- 群际理论  
谢里夫的夏令营研究  
最简群体范式
- 降低偏见  
接触假设  
共享内群认同模型  
交叉范畴化
- 总结

阅读材料 6.1 给出了一个由于种族原因而导致的谋杀事件: 2005 年 7 月在默西塞德郡 (Merseyside, 英国英格兰郡名), 一名黑人大学生安东尼·沃克被四个白人杀害。这是一起令人震惊的悲剧性事件, 它清晰地呈现了种族偏见的极端后果。虽然这样的事件并不能代表普罗大众的态度, 但是, 简单的统计数字告诉我们, 那些虽然谈不上恶毒但仍会引起社会不安定的偏见形式, 依然广泛存在。在第二十次英国社会态度报告中 (Park et al., 2003), 公开承认自己有种族偏见的被调查者达到了 31% (自 1987 年以来这一数字没有发生变化)。尽管平等主义信念广泛存在, 偏见

### 阅读材料 6.1 种族谋杀

2005 年 7 月的一个晚上, 18 岁的大学生安东尼·沃克 (Anthony Walker) 与他的女朋友路易斯·汤普森 (Louise Thompson) 在他位于 Huyton 的家中共同度过一个普通的夜晚。他们负责临时照看两岁大的外甥女。

大约 11 点的时候, 沃克和他的堂弟马库斯·宾斯 (Marcus Binns) 一同送路易斯去公共汽车站等车, 公交站紧邻 Huyton Park 酒店。迈克尔·巴顿 (Michael Barton) 站在酒店外面。他穿着一件带兜帽的上衣, 用围巾/滑雪面罩蒙着脸。他向沃克和宾斯叫嚷着种族侮辱性的话语, 命令他们: “滚开, 黑鬼, 滚开!”

沃克是位虔诚的基督徒, 他走开了。他想要穿过 McGoldrick 公园抄近道去另一个公交站点。

正当他们走开时, 巴顿告诉他的朋友保罗·泰勒 (Paul Taylor) 他在一场争论中“丢了脸”。

巴顿和他的朋友们驾车来到公园入口, 躲在一片灌木丛中。在沃克和他的朋友们走过来时, 他们采取了突袭行为。汤普森小姐和宾斯逃脱了, 但是沃克却被逮到。泰勒抡起一把登山斧砍向这个年轻人的头部。泰勒的力气太大, 以至于斧子的一头嵌入了沃克的颅骨 6 厘米。

受害者昏倒在地, 巴顿拼命想要拿回他的凶器, 但是它嵌入太深, 后来连医生也是费了很大的劲才将斧子取出。

巴顿跑掉了, 双手沾满沃克的鲜血。等到宾斯返回来想要帮助沃克, 已经无济于事。沃克被抬到 Whiston 医院, 然后转到 Walton 神经中心。

沃克死于次日凌晨 5: 25。他的家人守候在床边。

资料来源:《卫报》, 2005 年 11 月 30 日

仍是一个主要的社会问题。因此，社会心理学家非常关注这种心理过程，希望能够解释这种广泛存在的破坏性的行为倾向。这一章我们关注心理学家对偏见本质已有的研究发现，以及我们能做些什么来抵制偏见。

## 偏见：旧的和新的

---

### 偏见、歧视和群际偏差

这一部分我们会介绍社会心理学家在偏见、群际歧视和社会冲突方面已有的研究成果。我们将会讨论到内群和外群。内群是你所归属的社会范畴（见第2章）。那些与你共享相同范畴成员资格的人都是内群成员。外群是那些你所不归属的社会范畴。那些没有将你包含在内的社会范畴的成员就是外群成员。虽然在日常话语中内群和外群并不常被用到，但在论述时我们则会时常提到它们。一般说来，当说到“我们”时，这表明某种共享的范畴成员资格，相反，当说到“他们”时，这暗示着某种不共享的范畴成员资格（日常语言中，群体参照所起的基本作用就是，它构成了我们后面将要论述的偏见的心理原因）。我们将会提到，相对于外群来说，人们会以更积极的态度来看待内群，我们将这称为群际偏差（intergroup bias）（有时也称内群偏好或内群偏差）。群际偏差是一个涵括广泛的词汇，它包含那些偏好于自己所属社会范畴的多种不同表现。因此，我们将偏见定义为对外群成员消极的态度或感受。群际歧视是偏见的行为表现。也就是说，那些持有偏见态度的人，更有可能表现出歧视行为。我们将会提到测量偏见或歧视的实验，本章我们将偏见和歧视都视为群际偏差的表现。但有一点需要注意，态度并不总能预测行为。

有了这样一些基本定义，我们可以怎样来理解偏见的本质呢？在第2章，我们论述了人们如何通过使用社会范畴而使对于这个世界的理解变得更容易；启发式能够帮助人们作出认知有效的判断，并且通过参考规范和刻板印象方面的信息，人们可以更好地理解这个世界。使用范畴定义世界这一趋势，构成了偏见最常见的表现形式（即种族主义和性别偏见）的基础。种族主义（racism）是指仅仅因为某人属于某个种族而产生的对其的偏见；性别偏见（sexism）是基于某人的性别而产生的偏见。第2章中我们看到了人们有使用范畴（如种族和性别）的长期趋势；也就是说，人们会自动地沿着这些维度范畴化他人，甚至没有意识到自己的这种行为。使用种族和性别定义他人这一倾向，实际上是有问题的，因为范畴成员资格经常与污名（stigma）相关联。污名化（stigmatization），是指某人的社会范畴将他们置于比主导群体成员更低的地位，进而导致人们将消极特征（或刻板印象）归于他们。在这一部分我们将

会介绍心理学家对种族主义和性别偏见的理解,以及偏见这两种最普遍表现形式的发展过程,文中也会提到社会平等主义规范的发展所起到的决定性作用。

## 种族主义

有两种形式的种族主义:老式种族主义(old-fashioned racism)和逃避型种族主义(aversive racism)。老式种族主义是基于他人的范畴成员资格而产生的消极和不公正的刻板印象。例如,非裔美国人被视为具有攻击性(Devine, 1989)和低能的(Steele & Aronson, 1995)。虽然我们会周期性地在报纸上读到因为种族而引发的暴力行为,但是我们会以为这只是一个“小犯罪群体”所为。因此,我们往往会认为偏见正在逐渐降低。在某种程度上,这是对的;现存的社会规范已经在很大程度上减少了赤裸裸的偏见形式。但在另一方面,心理学家已经确认第二种形式的种族主义(即逃避型种族主义)广泛存在,由于人们并不承认这一点,因而它很难被检测到。

逃避型种族主义是指,对不同群体的成员既有平等主义的态度,又有消极情绪。盖特纳与道维迪奥(Gaertner & Dovidio, 1986)认为,现代的种族主义可以很好地被描述为是现代平等主义价值(例如平等对待所有人,对种族偏见的受害者抱有同情心)和更加外显的偏见形式之间的冲突,后者(即外显的偏见形式)因为少数群体符合对他们的消极刻板印象而得以永久化。这种冲突的结果是消极的情绪体验,如担忧、恐惧和不自在。因为平等主义对许多人来说都很重要,所以体验到消极情绪的人其内心会有羞耻感和罪恶感,这使他们会避免公开承认这些消极情绪,避免群际接触,因为接触就意味着不得不面对这种冲突。逃避型种族主义的结果可以在阅读材料 6.2 中清晰地看到。该研究表明,人们也许会报告他们持有平等主义态度,但实际上,他们对于内群和外群的态度是完全不同的。这种内隐的偏见态度可以通过我们第 2 章讨论过的自动刻板化加工过程得到理解。稍后我们在本章会更详细地介绍这一过程。

### 实验 6.2 助人行为中的种族效应

关于种族和歧视的大部分研究,都会要求实验参与者报告他们对外群体的态度。但是在报告态度时,人们并不总是完全诚实的,因为害怕违反现代社会的平等主义规范。盖特纳与比克曼(Gaertner & Bickman, 1971)采用了一种精妙的方法来测量歧视,探究人们是否更愿意帮助内群成员而不是外群成员。

### 方法：

纽约市布鲁克林的 1109 位居民（他们当中黑人和白人大约各占一半），都接到一名实验同谋打来的电话（该同谋有时是一名黑人，有时是一名白人）。为了让这些居民知道实验同谋的种族，他们会操着典型的种族口音。当这些居民拿起电话时，每名同谋都按照下面的脚本说话：

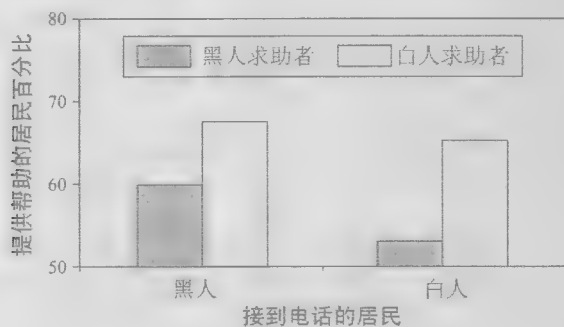
打电话者：你好……拉尔夫修理厂吗？我是乔治·威廉斯……我的车在路上出了问题……你那边能否来个人看看？

预期的回应：这不是拉尔夫修理厂……你打错电话了。

打电话者：这不是拉尔夫修理厂！很抱歉打扰你了，可我这会儿出了问题……这是我最后一个打电话的硬币，我身上没有打电话的零钱了……你能帮我给修理厂打个电话吗？我可以给你他们那儿的电话号码……他们那儿的人都知道我。如果接电话的居民愿意帮忙，打电话的人会将修理厂的电话号码给他。这个电话实际上会打到研究助理那里，他自称是修理厂的服务人员。

### 结果：

- 白人居民显示出了内群偏好；他们更可能帮助白人而不是黑人求助者。
- 黑人居民也是帮助白人的可能大于黑人，但这不具有统计显著性。



### 解释研究发现

通常来说，人们会帮助那些需要帮助的人，因为我们有一种“社会责任规范”；我们认为，我们应该帮助那些人，即使这样做不会带来个人利益。但是，对于白人来说，当需要帮助的是一名外群体成员时，他们经常会违反这一规范；白人更有可能帮助内群成员而不是外群成员。

我们可以将一个社会的进步看做是在不断走向平等主义，这一过程要经过不同阶段，每一阶段可以用不同类型的种族主义命名，从老式、明显的种族主义，到逃避式种族主义（这一阶段平等主义和偏见态度共存），再到完全的平等主义（此时不再有任何冲突）（Kleinpenning & Hagendoorn, 1993）。我们的社会正处于这个连续统中的什么位置？许多评论者认为，西方社会正处于第二阶段，即逃避式种族主义阶段。我们的社会承认平等主义价值的重要性，同时在社会生活的所有领域也广泛存在着各种偏见，从暴力种族谋杀（如本文开篇所提到的）到不很明显但仍旧是破坏性的偏见形式，如组织中的种族主义。在本章第二部分，我们将会讨论社会心理学家如何发展出干预措施，以使我们尽快进入第三阶段（完全的平等主义）。接下来，我们介绍另一种偏见形式：性别偏见，这是一种很难消除的偏见。

## 性别偏见

性别偏见，是指某人因为性别的缘故而处于劣势地位。典型的性别偏见是男性对女性的主导。性骚扰、组织中的歧视、玻璃天花板效应（Hymowitz & Schellhardt, 1986），都是性别偏见的表现。与种族主义一样，性别偏见也可分为两种类型：敌意性别偏见（hostile sexism）和善意性别偏见（benevolent sexism）。敌意性别偏见的典型表现是，认为女性是低等的、非理性的和懦弱的。当然，也有一种性别偏见没有这样明显的敌意，甚至还会带有些许的善意。善意性别偏见对待女性的态度相对比较积极，它崇尚传统的妇女角色，如家庭主妇或母亲。虽然这是对妇女积极的刻板印象，但是它将女性束缚在一些具体角色之上，因此它实际上是在为男性的主导地位提供合理化的基础（Sidanius, Pratto, & Brief, 1995）。与现代种族主义形式一样，现代性别偏见形式也表现为积极态度（平等主义）与消极态度（偏见）之间的冲突。

有趣的是，对于一位有性别偏见的男子来说，他可以同时拥有对待女性的敌意和善意两种态度。格利克等人（Glick, Diebold, Bailey-Werner, & Zhu, 1997）发现，那些明显地持有矛盾性别偏见观念的男性对女性的观念趋向两极化，因而他们实际上持有两种类型的性别偏见。如果要求这些男人回想超越传统角色的女性形象（例如，一位事业型女人），这些男人会报告说他们有负面的感受，像害怕或嫉妒。这些消极情绪与敌意性别偏见相关，但是与善意性别偏见没有相关性。相反，如果让这些男人回想一位传统型女人（如家庭主妇），他们会报告有积极的感受（如热情的，可信任的等），这种情绪与善意性别偏见相关，但与敌意性别偏见无关。这一发现表明，拥有矛盾性别偏见观念的男性对待女性可以同时拥有积极和消极两种态度，只是不同的态度针对的是不同的女性亚群体。这有助于解释为什么性别偏见很难消除。

如果我们告诉某人他们对女性的消极刻板印象是不合理的，他们会抗议说他们实际上对女性持有积极看法（虽然这种积极看法建立在限制女性自由，实际是歧视女性基础之上）。

## 小结

在本章开始，我们看到了种族主义和性别偏见正处于下降趋势。这也许是因为，我们所生活的社会宣扬作为普适价值的平等主义，在这样的社会中极端种族主义和性别偏见的表现受到法律约束。但在深入研究之后我们会发现，诸如此类的偏见并没有明显减少，只是改变了其表现形式。逃避型种族主义和矛盾性别偏见的存在表明，偏见依然存在，对人们的生活仍然有深远的负面影响（从街头的种族嘲弄到工作场所的性别偏见）。当然，对于其他群体的偏见也弥漫在社会的各个角落，这些群体包括同性恋者、移民、政治避难者、穆斯林、犹太人，或是其他宗教群体等。社会心理学家一直想要理解为什么这些偏见会出现、为什么它们无孔不入。我们上面提到的矛盾性别偏见的相关研究表明，至少在某种程度上偏见是个体差异的结果。换句话说，一些人的性格特征可能会使他们对其他群体持有偏见。在下文中我们会讨论这种可能性。

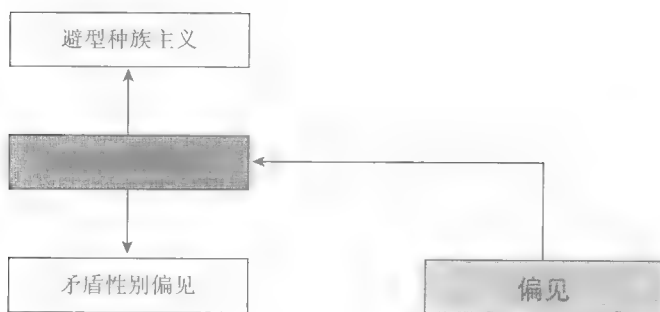


图 6.1 记忆地图

## 偏见上的个体差异

### 权威主义人格

探索偏见产生的原因，首先要回答这样一个问题：是否一些人比另一些人更可能持有偏见？也许偏见仅仅是一件与人格有关的事情。阿多诺等人 (Adorno,

Frenkel-Brunswick, Levinson, & Stanford, 1950) 就支持这种观点, 并提出一种理论, 认为偏见是一种人格类型。他们宣称, 之所以一些人比其他人拥有更多的偏见, 是因为抚养方式的差异。这种理论观点受到了弗洛伊德著作的很大影响, 认为权威主义人格产生于对过度严格的养育方式的防御性反应。因为父母要求过于严格, 孩子不能对父母表达任何本能的敌意, 因而他们就将攻击目标转向他人 (如弱者、让攻击容易得逞的目标群体)。这些转移出来的攻击性, 指向了少数群体或低地位群体。按照这些学者的看法, 这种行为倾向会持续到成年时期, 同时也会伴随其他人格特征, 如对权威人物 (他们代表父母) 过于恭顺的态度。

虽然从直觉上来看该理论具有一定的吸引力, 但它对偏见的解释也受到两方面批评。首先, 它没有得到经验证据的明确支持。F 量表 (F-Scale) 是由阿多诺等人 (1950) 发明的, 用以测量某人是否拥有权威主义人格, 但它并没有预测出 20 世纪 50 年代南非广泛存在的种族主义 (Pettigrew, 1958)。众所周知, 在南非, 种族歧视是不证自明的事实。另一方面的批评与概念有关。从定义上来讲, 人格理论意在解释态度和行为上的个体差异。因此, 它在解释广泛存在、表现同一的偏见时就会遇到困难。例如, 在 20 世纪 90 年代的前南斯拉夫, 一种明显的偏见以极端并且野蛮的方式存在着, 这就是种族清洗。我们能因此说, 因为这个地区的整个一代人都有相同的偏见行为, 因而他们都是由权威性父母以相同的方式抚养长大的吗?

我们因此质疑作为权威人格研究基础的弗洛伊德主义。但这是否就意味着人们在表达偏见时没有个体差异呢? 日常观察告诉我们, 在对偏见观点的表达上, 人与人之间存在着显著不同。如果这是事实, 我们又如何来解释这些个体差异呢? 一种新近出现的观点吸引了社会心理学家的广泛注意, 该观点认为, 人们对社会本质的看法, 可以预测他们在偏见上的差异。

## 社会主导取向

西达尼乌斯 (Sidanius, 1993) 认为, 人们在社会主导取向上存在差异。我们的社会在一定程度上由内隐意识形态所定义, 内隐意识形态能够促进或减弱群体地位的层级结构。对于社会中根深蒂固的内隐意识形态, 人们无论是接受还是拒绝, 都存在程度上的差异。依据西达尼乌斯的观点, 社会主导取向高的人会偏好群际层级结构, 这就意味着, 无论是高地位群体还是低地位群体, 都应该偏好高地位群体 (这可以同时解释内群偏好和外群偏好)。与权威主义人格相比, 经验证据更加支持社会主导取向。研究表明, 它能预测种族主义、性别偏见和其他非平等主义态度。总体来说, 人们在支持权威主义信念的程度上存在个体差异, 在接受地位的层级结构上



也存在个体差异,在认可一些群体对其他群体的主导地位上也有不同,所有这些都可以在一定程度上预测人们在偏见表达上的不同。

在讨论逃避型种族主义时我们提到,现代种族主义可被定义为是一种存在于积极的平等主义规范与消极的偏见态度之间的冲突。社会主导理论解释了表达偏见态度上的个体差异。但是为什么人们在遵从平等主义社会规范上也会存在不同呢?下面我们就来考察这一现象背后的心理过程,这种心理过程可以预测人们怎样质疑偏见态度,进而改变他们的行为。

## 偏见与自我调节

本章一开始我们就讨论了人们怎样增加或降低其性别偏见或种族主义倾向,这也证明了人们在种族主义和性别偏向上确实存在个体差异。但是,我们如何能够辨识出会使人们变得更加平等主义的思想过程呢?人们能够发展出控制偏见的动机(如Fazio, 1990)。当人们意识到他们正以偏见方式行为时,他们会有罪恶感,因为这种行为方式违反了平等主义信念。我们知道,这种态度与行为之间的不一致,会促使人们改变他们的态度(这是一种认知失调,参见第3章的相关讨论)。德温与蒙蒂思指出,人们试图解决偏见态度与行为之间存在的失调,这一动机会导致态度发生改变,个体最终在态度上会持有更少的偏见。他们认为,当人们察觉到态度与行为之间的这种不一致时,就会产生控制偏见的动力,进而进行有意识的自我调节(self-regulation),控制并相应地抑制与偏见有关的想法(Devin & Monteith, 1999),代之以更少偏见的行为反应(Plant & Devine, 1998),直到最终他们不再有偏见的态度,也不再以有偏见的方式行事。

在个体层面,人们能通过自我调节避免产生偏见这一观点告诉我们,人们如何可以变得拥有更少的偏见(Monteith, 1993)。通过这一理论我们知道,一旦人们决

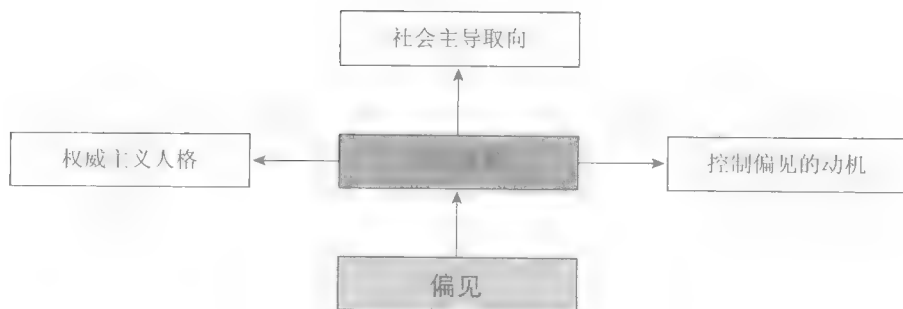


图 6.2 记忆地图

定不再持有偏见，他们完全可以做到这一点。该理论让我们知道，偏见上的个体差异是怎样产生的；但它没有告诉我们，为什么一些人从一开始就会意识到偏见是错误的、关于群体的既有刻板印象是有偏差的，而平等主义是好的。为了回答这些问题，我们需要知道偏见最初是如何产生的。想要理解广泛存在的基于范畴划分的偏见和歧视，社会心理学家认为，我们应该首先探究：人们怎样通过社会范畴化将他们所生活的社会世界进行分类、为什么人们会关注范畴间的差异，如种族之间（亚洲人，白人）、性别之间（男人，女人）或年龄之间（青年人，老年人）。泰弗尔（Tajfel, 1978）认为，为了解释类似偏见和歧视这样的行为，我们需要基于群际过程（而不是人际过程）来建构理论。下面我们就转向关于偏见和歧视的群际理论。

## 群际理论

---

社会范畴化过程是理解偏见和歧视的核心，因为没有社会范畴化也就不会有偏见或歧视。简单来说，之所以会产生偏见和歧视，是因为相对于“我们”来说，我们对“他们”抱有负面的看法——一种认为有些人处于与我们一样的社会范畴之内、另一些人则不在这一范畴的认知。自我包含（self-inclusion）和内群—外群的区分，对于理解偏见、歧视和群际偏差有着举足轻重的地位。谢里夫及其同事 20 世纪 50 年代的经典研究，向我们清晰地展现了内外群区分的核心作用。谢里夫等人的研究为随后 50 年群际关系的研究奠定了基础。

### 谢里夫的夏令营研究

谢里夫及其同事（Sherif & Sherif, 1953; Sherif, White, & Harvey, 1955）想到，美国长期以来存在的一个传统（即举办学校夏令营），可以为他们提供一个全程观察群际行为的理想场所（可以避免研究一些真正的社会群体成员所带来的干扰影响，例如，政治、经济、历史因素的介入，会使群体过程中心理因素的作用变得模糊不清）。他们接管了一个在罗伯斯岩洞州立公园（该公园位于奥克拉荷马城南 150 英里处）举办的男孩子夏令营。在这个夏令营中，有 20 名白人中产阶级 11—12 岁的男孩，他们在这里可以参加丰富多彩的户外活动。

研究分为三个阶段。第一阶段，谢里夫想要观察群体信息的直接影响；第二阶段，在所研究的群体之间引入竞争，然后观察它的影响；第三阶段，他想探求是否某些因素能够降低产生于阶段一与阶段二中的冲突。通过进行全程观察，从群体建立，到成员之间开始有互动关系，再到群体最终解体，谢里夫想要获得一种关于群际行

为的完整模型。

在第一阶段，男孩子们刚刚到达夏令营，彼此之间一无所知。研究人员完全随机地将他们分为两组，在夏令营的两周时间里，这种组织方式一直保持不变（这是一种再正常不过的事情，这样的划分有利于团队之间的竞争，只是在这里划分方式是完全随机的，这完全符合心理学的研究要求）。群体刚一划分完毕，谢里夫就在两个群体之间观察到了自发产生的竞争意向，以及自发的社会比较，群体标志也随之被发明出来。孩子们在被划分为两个群体，并被给予不同的群体标签之后，他们就提议要彼此竞争。他们用言语嘲弄对方（例如，“我们组比你们组好！”）。一个群体自封为“响尾蛇”（Rattlers），另一个群体自封为“鹰”（Eagles）。有趣的是，在很短的时间内，两组孩子就制作出了一些代表每组的动物图标，并将其悬挂在他们简易宿舍房上面（每组都有自己独立的居住区）。这表明“群体规范”（group norm）和“社会认同”（social identity）开始有了初步的发展（这两个术语对于本章后面的论述是非常重要的）。

在观察到这些在短时间内就已产生的行为效果之后，谢里夫试图引入一种特殊因素（即竞争），他认为这一因素是群际敌意产生的决定性条件。他再一次利用了夏令营的典型元素——群体之间的竞争性游戏（包括棒球比赛和拔河比赛）。这些竞赛产生了预期的效果。谢里夫及其同事发现，群体之间的贬低急速上升，最终甚至导致两个群体互相攻击对方的标识（包括烧毁他们的旗子，抢掠他们的棚屋）。赋予群体标签和引入竞争的另一个结果是，人际依恋让位于群际利益；在研究的第二阶段，93%的友情可以被定为是内群依恋（也就是说，朋友都是在群体内部建立起来的，几乎没有跨越群体界限的友情）。这支持了泰弗尔（Tajfel, 1978）的观点，社会遭际有两种方式：从人际到群际。在夏令营的例子中，社会遭际是在这个系谱的群际一端。内群忠诚的强化和外群敌意的提升，被称为种族中心主义（ethnocentrism）（Sumner, 1906）。

引入竞争因素后，谢里夫观察到了群际偏差的迅速增长。在这之后，谢里夫感兴趣的是，是否可以通过改变群体中的一些其他元素减弱群际间的敌意。一天，孩子们刚刚进行完一次竞争活动，在返回途中他们乘坐的巴士抛了锚（当然，这是心理学家故意安排的）。之所以做这样的安排，是因为此时只有两组成员通力合作才能使他们的车子再次发动起来，这样他们才能赶得上营里吃午饭的时间。此时谢里夫引入了合作元素，目的是获得对双方都有益的回报。两个群体之间的合作，确实导致了群际冲突的降低和群际贬低的明显减少。

### 现实的群体冲突理论

谢里夫的夏令营研究产生了巨大的影响。在控制其他可能因素的条件下，系统地考察群体形成、竞争、合作对于心理和行为的影响，在这方面谢里夫等人的研究开创了一个先河。他们的研究发现支持了对偏见、歧视和群际冲突的一种理论解释，即现实群体冲突论 (realistic group conflict theory) (Levine & Campbell, 1972)。根据这种理论，群体之间冲突的产生，是因为感知到了资源的稀缺。这种理论预测，在经济剥夺的情况下，群际冲突将会增加（这与第7章中所提到的挫折—侵犯假说类似）。谢里夫夏令营研究中所观察到的外群贬抑和内群偏好，对这种理论主张提供了支持。在研究的第二阶段，一旦引入竞争，冲突和群际偏差就会急速上升。这种冲突之所以被认为是“现实的”，是因为它基于真正的资源竞争（在谢里夫的研究中是竞争奖牌和小折刀等奖品）。但是否可以说，所有的冲突都起源于对稀缺资源的竞争呢？在谢里夫研究的第一阶段，两个群体之间就产生了对外群自发的贬低，此时只是刚刚划分完两个群体。最简范畴化本身是否就足以引发群际偏差呢？若干年后，仅仅范畴化就足以导致偏差的观点在实验室中得到了证实，该实验是社会心理学领域影响最大的研究之一。

### 最简群体范式

亨利·泰弗尔 (Henri Tajfel) 为系统观察内群偏好产生的基线条件所吸引。换句话说，他试图发现，在高度控制的实验条件下，偏见产生的最简条件是什么（谢里夫的夏令营研究是观察性的，相对于实验控制情景来说它的力度不够）。为了实现最简条件，泰弗尔将所有可能会增加群际偏差的因素都排除掉，仅仅留下内群和外群划分的最简范畴化，这是泰弗尔所创造的一种研究范式。泰弗尔想要知道，在没有任何政治和宗教差异，没有任何经济不平等和历史冲突的条件下，是否仅仅因为被划分入一个群体而不是另一个就足以产生群际偏差。实际上，泰弗尔并没有预期到最简范畴化就会导致群际偏差，他仅仅是想发现没有偏差的基线条件，在此基础上可以进一步增加其他不会导致偏差产生的可能因素。令他惊讶的是，导致群际偏差产生的可能条件，远比任何人预料到的更简约。

泰弗尔的最简群体范式 (minimal group paradigm) (Tajfel, Billig, & Flament, 1971)，描述了这样一种实验背景：在该背景中能够方便地进行范畴划分，并可测量群体评估和群际偏见。在泰弗尔最初的实验中，实验参与者是学校中的孩子，他们被随机分为两组（这与谢里夫的夏令营研究十分类似）。划分的方式是这样的：让参与者看许多抽象画的图片，他们出自保罗·克利 (Paul Klee) 和瓦西里·康定斯

基 (Wassily Kandinsky) 之手, 这两个人对于参与者来说是十分陌生的, 他们的画在抽象风格上十分相似。在看这些图片时, 参与者要记录下他们比较喜欢哪一张图片。在所有的图片显示完毕之后, 研究者假装离开, 去将参与者的回答归类。稍后, 研究者返回, 并告诉实验参与者他们被划入“克利”组或是“康定斯基”组。实际上, 告知参与者的这番话是研究者编造出来的, 组群的划分是完全随机的和无意义的。

研究者要求实验参与者分配点数给两个群体中的人 (人由数字代码表示)。点数代表钱, 实验结束之后, 参与者可以得到的钱数由其他参与此项研究的人分配给他们的点数决定。这一实验设计背后的想法是, 点数的分配可以表明行为上的歧视 (如果更多的点数被分配给内群成员而不是外群成员, 则表明存在内群偏好)。分类是完全匿名的, 参与者不知道谁在哪个群体当中 (他们看到的只是某个数字代码是“克利”组的还是“康定斯基”组的), 也不知道他们正将点数分配给谁。参与者不能将点数分配给自己, 这就避免了研究中自利因素所产生的干扰。点数通过一系列的决策矩阵来分配, 在矩阵的每一列中, 参与者通过一个叉号来表明内群成员应该得到多少、外群成员应该得到多少。有不同类型的矩阵以评估不同的分配“策略” (下文我们会更加详细地讨论这种策略)。有一个重要事情需要交代, 分配给内群和外群的点数总量可以通过这些矩阵计算出来, 从而研究者可以评估是否存在内群偏好。

最简群体范式的一个特点是, 范式中的群体真正能够代表社会范畴化的最基本形式。与现实中的社会群体 (如基于民族、宗教或年龄而划分的群体) 不同, 这里的群体没有经济上的不平等、政治动机的考虑, 以及过去的互动体验, 或者任何其他可以赋予群体以意义的因素。他们只是具有最基本的群体成员资格, 或者是这一群体的成员或者是那一群体的。

实验中发生了什么呢? 设想一下, 假如你是这个实验的一名参与者。你不得不分配点数给他人, 你不能给自己任何点数, 你在实验结束之后得到的钱数完全取决于他人给你多少点数。但是他们不知道你是谁 (因为所有人都由代码表示)。对于你所填写的每一个矩阵上所列的人物, 你唯一了解的是他们是与你一个群体, 还是不与一个群体 (即是“克利”组还是“康定斯基”组)。没有任何客观理由会让你将更多的点数分配给那些与你同一个群体的人, 而不是给另一个群体的人 (群体标签对于你个人最终会得到多少钱没有任何影响)。在这种情况下你会怎么做?

在这种最简群体背景中, 泰弗尔和他的同事发现, 相对于外群成员来说, 参与者将更多的点数分配给了内群成员。我们在前面已经说过, 点数的分配是匿名的 (否则参与者就会认出他们朋友的名字, 而给他们更多的钱), 区分参与者的仅仅是一些随机的数字代码 (如 419), 每一个人的群体成员资格 (是“克利”还是“康定斯基”)

是参与者所知道的。泰弗尔和他的同事惊奇地发现，最简范畴化——仅仅知道某人是否与你同一个群体——就足以引发群际偏差。人们忽视了这样一个逻辑：群体标签对于他们最终能够获得多少钱没有任何影响。但人们仍旧会用这种范畴化的标签来指导他们的分配行为。重要的是，如果给两个群体的成员分配不同的点数对于个体的目的（如为自己积攒更多的钱）没有任何影响，但人们仍旧会给内外群不同的数额，那么这就暗示，这种不同的点数分配一定服务于其他更加内隐的心理动机。

这种最简范畴化效应是一个非常有力量的研究发现（Brewer, 1979; Mullen, Brown, & Smith, 1992）。在使用不同的范畴化方式和不同的评估测量手段的情况下，这种效应都一再被观察到。这个发现之所以重要，是因为它意味着：在引起偏见的原因当中，除了经济、政治和历史因素之外，还存在着心理因素。泰弗尔等人的研究表明：单是对某人与我不属于一个群体的认知就足以让我们不喜欢他们，这与你要完成的任务的目标是什么无关。这也表明，有一种没有被认识到的心理因素，驱使人们将我群与他群区分开来。下一步，我们就来介绍那些试图解释最简范畴化效应（即范畴化怎样导致群际偏差）的理论。

范畴分化模型

多伊西（Doise, 1978）提出了一个范畴化效应模型，该模型能够解释我们在最简群体范式中所观察到的、由于不同的群体归属所导致的点数分配差异。范畴分化模型认为，给先前一系列无序的刺激赋予类别化的意味，就会导致范畴之间的差异被夸大，与此同时范畴内部的相似性则会被增强。换句话说，依据多伊西的观点，当范畴标签显著时（例如，在最简群体范式中），会产生一种自动的趋向，将同一范畴内的所有人看做是彼此相似的，同理也有一种自动的趋向，将不同范畴的所有人看做是与我们迥异的（见图 6.3）。在第 2 章我们提到，人们有时是认知吝啬者；他们

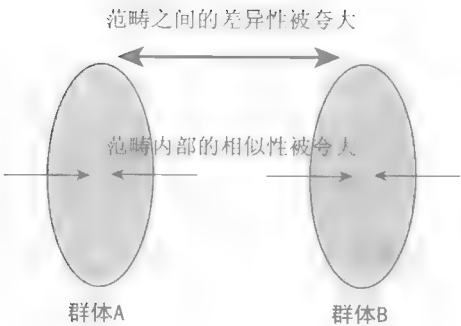


图 6.3 范畴分化的图示  
（椭圆型代表群体特征）

有一个普遍的动机：通过概括化的方式（即社会范畴）简化他们对社会的看法。范畴分化模型告诉我们，当存在内群和外群的划分时这一过程是怎样发生的。夸大范畴内部的相似性、夸大范畴之间的差异性，就使事情变得简单，因为通过这种方式信息可以得到更加有效的处理，作出判断的过程也会变得更加容易。

范畴化效应在许多领域都得到了一致而又可靠的证明，包括对社会刺激和物理刺激的判断（例如，Crisp & Hewstone, 1999; Eiser, Van der Pligt, & Grossop, 1979; Tajfel & Wilkes, 1963）。但这种最基本的认知机制如何能够解释最简群体范畴中的点数分配呢？如果我们仔细考察泰弗尔等人的实验，就会知道多伊西（Doise, 1978）所提出的机制是如何起作用的。在最简群体范式中，实验参与者要作出这样的决定：他们应该怎样分配点数。他们知道不能将点数分配给自己，他们对于实验结束时将会得到的潜在收益无能为力，但是他们仍旧会分配给内群成员而不是外群成员更多的点数（即使这对最大化个人利益毫无用处）。范畴分化模型提出了一种内隐的心理动机，它可以解释最简范畴化效应。这种内隐动机驱使人们简化对社会背景的感知（参见第2章），为了达到这一目的，人们就会使用一些功能性机制，如范畴分化模型所提出的机制。在最简背景下，他们表达这种使事情类别化和简单化的动机的唯一方式就是分配点数。给一个群体（而不是另一个群体）更多的点数是范畴分化的表达——即夸大两个范畴成员之间的差异。

在最简群体范式中使用不同类型的矩阵，使得直接检测范畴差异模型的预期是否正确成为可能。正如上文所提到的，为了评估不同的分配策略，研究者使用了不同类型的矩阵。在填写矩阵的两种不同策略中，我们可以找到支持范畴分化模型的证据。在一些矩阵中，参与者要在许多成对的格子之间作出选择，成对的两个格子都是给内群而不是外群分配了更多的点数，它们之间的差别表现在两方面：分配给内群的点数总和及分配给内外群之间的点数差异。重要的一点是，如果最大化内群的点数，就会最小化内外群之间的差异。换句话说，分配更多的点数给内群，也就意味着要在同时分配更多的点数给外群。最大化内群利益只能是以牺牲内外差异为代价。因而，我们可以辨析出参与者在分配时所使用的是两种不同类型策略中的哪一种。

详细说来，格子1表明分配25点给内群、21点给外群。在同一个矩阵中，格子2表明分配7点给内群、1点给外群。如果参与者选择格子1（25/21），表明他们更加关注最大化内群点数总量。相反，选择格子2的分配方式，则表明参与者对最大化内群利益的总量不感兴趣，相反，他们想要通过点数的分配最大化内外群之间的差异。这是因为，虽然第一种分配策略给了内群25个点，但同时也给了外群21个点，外群仅比内群少4个点。但是如果内群牺牲更多的点数总量，而给自己7个点，这意

意味着外群只能得到1个点,这样内外群之间就有了更大的差异(6个点)。如果在参与者的观念中,将内群与外群区别开来是最重要的,他们将会选择格子2(7/1),但是如果他们不关注是否要区别于外群,他们就会选择格子1(25/21),这会在总体上最大化内群的利益。

研究者考察了最简群体范式中参与者所做的选择,发现了一个一致的趋势——最大化内外群差异。这也就支持了多伊西的观点,给内群而不是外群更多的点数,反映了范畴化和简单化的基本动机。

该模型的精致性使它深受欢迎,但它并不能解释事情的全部。无疑,在最简群体范式中存在有最大化差异的动机存在,但这并不是唯一的趋势。在点数的分配上虽然总是力图使内群和外群的差异达到最大限度,参与者同时也显示出偏好他们自己所属群体的趋势。如果重要的只是最大化内外群的差异,那么为什么不给外群而不是内群更多的点数呢?这就意味着同时存在两种动机:差异化动机和偏好内群的动机。为了解释这种持续被观察到的内群偏好,我们需要另一种理论。我们下面要讨论的这种理论,对于范畴分化模型所忽视的自我包含(self-inclusion)现象提供了具体解释。

### 社会认同论

最简范畴化就足以导致内群偏好这一研究发现,对于我们全面理解群际关系具有重要意义。对于内外群之间的歧视行为,社会范畴化扮演着决定性的角色,这无疑要求有一种能够解释最简群体范式中内群偏好的理论。泰弗尔与特纳一起提出了这样一个理论。

社会认同论(social identity theory)(Tajfel & Turner, 1979)是对个人认同与社会认同之间关系的一个理论解释。该理论的逻辑是这样的:首先,泰弗尔和特纳假设,每个人都想要有一个积极的自我概念(如积极自尊,即觉得自己自己好)。这一假设的有效性已为多个经验研究所证实(如, Baumeister, 1998; Sears, 1983)。社会认同论认为,我们的自尊在某种意义上来源于我们所归属的社会群体。简单来说,如果我们的社会群体享有高社会地位并得到正面评价,我们作为这个群体的成员,就会对自己抱有正面看法。因为我们群体的积极程度与我们自身的正面性之间存在关联,泰弗尔和特纳认为,我们因而会受到激励,去做我们所能做的事情,以提升我们自己群体的地位。如果我们群体做得比其他群体好,我们作为这个群体的成员也会被看好。在最简群体范式中,社会认同论能够解释为什么人们倾向于给他们自己的群体、而不是外群体更多的点数。这样做他们可以提升内群相对于外群的地位,从而提升群体成员的自尊。



范畴分化模型可以解释类别化和简单化的动机,社会认同论则对点数分配过程中的内群偏好在动机层面做了解释。通过寻求与外群的不同,并且这种不同是偏好于内群的,我们可以将这两种动机整合成寻求积极特异性(positive distinctiveness)的动机。很多证据已经表明,人们有寻求不同于外群的积极特异性的强烈动机。任何威胁这种特异性的事情,都可以增加群际之间的偏差,进而导致重建积极特异性动机的产生,对于泰弗尔实验中的参与者来说,点数分配只是他们使内群区别于外群的一种手段(Jetten, Spears, & Postmes, 2004)。虽然社会认同论很吸引人,但是最简范畴化的强大效应也促生了许多其他理论,它们可以在某些方面弥补范畴分化模型和社会认同论的不足。下面我们扼要介绍一些其他相关理论。

### 信念相似性

对于泰弗尔等人(Tajfel et al., 1971)提出的最简群体范式,一些人提出了批评。他们认为,给两个群体分配点数,实际上并不是完全的最简范式,信念相似性可以解释内群成员之间的喜爱。大家应该还记得,在实验中,参与者是因为对克利或康定斯基的抽象画喜好的不同而被划分进不同群体。虽然这种随机的社会范畴化是完全无意义的,但是参与者却可能会作出这样的推测:既然那些与他划入同一个群体的人都喜欢同一类型的绘画,那么他们可能还会有其他共同信念。在第9章关于依恋与吸引的论述中我们将会看到,信念相似性会在某种程度上解释人际吸引。也许泰弗尔实验中的群际偏差不是产生于群际过程,而是产生于基于信念相似的人际过程。为了验证这种假设,毕利希和泰弗尔(Billig & Tajfel, 1973)重复了最简群体范式实验,但也做了很多重要的修改。在新的条件下,参与者清楚地看到他们是完全随机地(通过掷硬币的方式)被分配到不同群体中。这种随机分配与先前基于信念相似性的分配构成对比,后者是通过对克利或康定斯基抽象画的喜好进行划分。图6.4展示了毕利希和泰弗尔的研究发现。大家可以清楚地看到,相对于随机分配情况来说,在信念相似的条件下有更多的群际偏差。但重要的是,虽然随机分配的条件下群际偏差较少,但偏差也并没有完全消失。换句话说,即使参与者通过掷硬币而被分配到不同群体中,他们仍旧给他们自己群体而不是外群体更多的点数。这也就意味着,虽然信念相似性能够增加群际偏差,但它不是偏差产生的必不可少的前提条件。即使纯粹随机来划分群体,最简范畴化也足以使人们偏好于内群。

### 自我范畴化理论

自我范畴化理论(self-categorization theory)(Turner, Hogg, Oakes, Reincher, & Wetherell, 1987),是在社会认同论的基础上发展起来的,但它重点强调与社会群

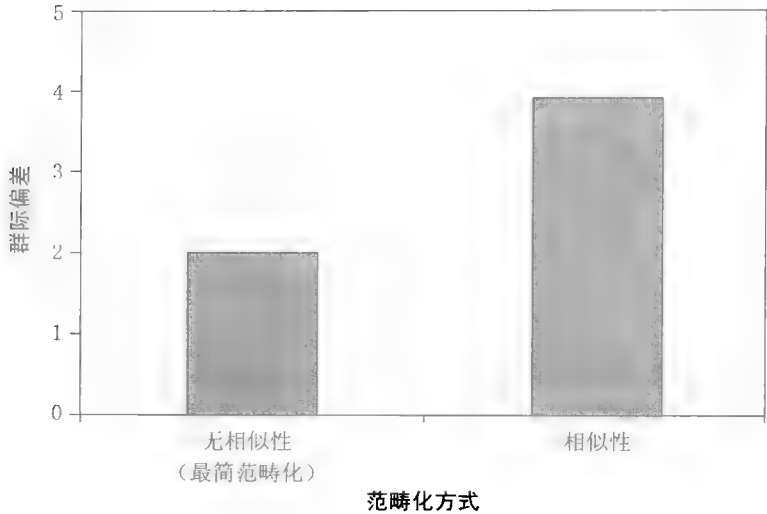


图 6.4 最简群体范式中信念相似性对于点数分配的影响

体归属有关的认知过程。自我范畴化理论不仅仅关注动机化过程（像社会认同论那样），它还试图解释如下问题：认同显著性如何导致去个体化、群体规范的内化、自我刻板化，以及这些认知过程如何影响群际行为，如偏见和歧视。特纳等人认为，在群体背景显著的情况下，人们会去个体化，转而表现出与群体的典型特质有关的特征（见第 2 章关于范畴结构、范畴原型和范畴模式化形态的讨论）。与范畴分化模型（Doise, 1976）相似，自我范畴化理论强调“元对比”（meta-contrast）原则——即对范畴内部相似性和范畴之间差异性的感知（Oakes & Turner, 1990）。自我范畴化理论认为，社会范畴化和群际歧视是（a）与背景有关的，（b）包含着对意义的寻求。

自我范畴化理论中对动机因素的探求，体现在霍格（Hogg, 2001）提出的“主观不确定性降低假设”之中。社会范畴化理论明确定义了社会情境，因此它对外群将会如何行为提供了预测手段，同时也提供了一系列指导感知者行为方式的内群规范。群体成员要尽量保持自己群体相对于其他群体的特异性，目的是降低主观不确定性（Hogg, 2001; Hogg & Mullin, 1999）。通过自我范畴化和元对比降低不确定性，在这种动机的驱使下，那些在社会中享有重要地位的群体成员，会将内群体与外群体进行比较，尤其是当内群的积极性和特异性受到威胁时。由内群认同（ingroup identification）所引致的不确定性降低，会赋予那些与之相关联的人们（如内群成员，包括自我）以积极的价值负载。这样，内群偏好就可被解释为是对群际积极性的差异性感知（Hogg & Abrams, 1999）。

有学者认为,人们普遍有让自己的社会认同有别于其他人这样一种需求,这一观念在布鲁尔(Brewer, 1991)的最适宜特异性理论(optimal distinctiveness theory)中有清晰的体现。该理论认为,人们被驱使去满足两种相互冲突的需求——同化需求和分化需求。人们会寻找那些能在两种需求之间达成平衡的群体。当分化需求没有被满足时就会产生群际偏差,分化需求就是我们上文提到的追求特异性动机的具体化。

### 自我锚定理论

对于群际偏差的一种解释是自我锚定理论(self-anchoring theory)(Cadinu & Rothbart, 1996),该理论在最简群体范式中有独特的适用性。在社会判断中,自我可以作为一个信息基础。这种观点经常被表达为社会投射(Clement & Krueger, 2000; Krueger & Clement, 1996),它是指人们基于自己的感受、思想和行为去预测其他人的感受、思想和行为。当目标人与自身相似时,社会投射的表现最强。在群际背景下,人们将自身的特质更多地投射到内群中,而不是外群(Marks & Miller, 1987)。这种内外群投射的不对称性,可能有助于解释最简群体范式中的群际偏差。人们通常都会有积极的自我概念(Baumeister, 1998; Sears, 1983),这些积极的自我概念投射给内群中的他人(而不是外群成员),自然就会产生这样一种感知:内群成员拥有比外群成员更多的正向特质(参见Otten & Wentura, 1999)。这种理论早前的研究被限定在最简群体背景中,在这种背景下,内群不是依据既存的知识基础被定义,而是按照随机原则形成。在这里投射是功能性的,因为它提供了关于原先并不存在的一个群体的信息(满足了不确定性降低和认知有效性的动机)。因此,当人们刚刚来到一个新群体中时,这个理论比较有解释力(例如,刚进入大学的学生想要知道成为一名大学生意味着什么——什么样的态度和行为是合适的)。

### 联想学习

人们为什么会将一个新内群看得比外群更加积极?对于这个问题,社会投射也许给出了一个很好的解释。但是,当人们对内外群已有很多体验时,另一种解释则更加适用。从关于“学习”的研究中,我们知道“经典条件”是指人或动物通过观察环境中刺激之间的关联而进行学习的方式。一些心理学家认为,这一过程有助于解释偏见。他们的论证是这样的,我们在成长过程中不断接受关于各种事情形形色色的观念。这些观念中有些是针对社会群体的。在孩童时期,我们会听到他人讨论不同的社会群体,我们经常听到积极的语言被用来描述内群、消极的语言被用来描述外群。因此,我们就会发展出关于内群的积极联想、关于外群的消极联想,时间 -

长这就成为一个自动过程 (Bargh, 1984; Devine, 1989)。斯塔茨与斯塔茨 (Staats & Staats, 1958) 探测了这一自动过程发挥作用的方式。他们发现, 将“荷兰的”和“瑞典的”国家名字分别与积极词汇和消极词汇相联, 就会相应地导致对这两个国家的人产生积极和消极感受。

对群体积极和消极的感受会因联想学习而成为自动的过程这一观念, 有一个重大的结果: 当我们考虑内外群成员时, 我们无法控制这种情感的唤起。在第2章中我们讨论了自动行为与刻板印象, 同样的原则也适用于这里。如果某人一次又一次经历某一特定群体与消极感受的关联, 依据联想学习原则, 当他们后来想到这个群体的成员时, 他们就会无意识地或是无法控制地产生相应的情感体验。

正如我们在本章所讨论的, 群际偏差可以被定义为, 对内群成员有更积极的感受, 或是对外群成员有更消极的感受。如果上面说到的联想学习原则适用的话, 在面对内群的名字时, 我们应该会自动产生积极联想; 相应地, 面对外群的名字时则会自动产生消极联想。这种联想链条的强度, 可以通过词汇决策任务中的反应时来测量。例如, 如果内群词汇 (如对于民族国家来说, 那些明显代表某一国籍的名字, 像 Pierre、Nikita 或 Brad) 与积极词汇关联在一起, 那么其中一种词汇出现就会促进另一种词汇的唤起。所以, 当一个有积极含义的词汇 (如内群的名字) 出现之后, 判断它之后出现的积极词汇是积极的 (或者不是消极的) 将会需要更少的时间。如果内群词汇 (而不是外群词汇) 促进了对积极词汇的反应, 这就意味着内群词汇 (而不是外群词汇) 被认为是更积极的。

有很多证据可以证明这种关联关系的存在。例如, 法齐奥等人 (Fazio, Sonbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986) 发现: 黑人脸和白人脸是促进对积极词汇还是对消极词汇的反应, 与实验参与者的种族有关 (内群脸会促进对积极词汇而不是消极词汇的反应)。道维迪奥等人 (Dovidio, Evans, & Tyler, 1986) 使用黑人和白人的范畴标签而不是脸, 发现了同样的效应。甚至一般的内外群标志也显示出了这种效应。珀杜等人 (Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tayler, 1990) 的研究表明, 即使最基本的语言形式也会引发内群的积极联想和外群的消极联想。他们发现, 启动“我们” (we) 会导致对后来出现的积极词汇作出更快的反应 (与消极词汇相比) (见图 6.5)。

这些内隐关联形式对于理解社会中种族主义的本质具有重要意义。例如, 种族与犯罪之间的内隐关联, 已被许多研究者观察到。佩恩 (Payne, 2000) 发现, 在潜意识状态下被启动了黑人脸的实验参与者, 比被启动白人脸的参与者, 更有可能将一个工具误认为是一把枪。这种内隐关联对于刑法程序中的种族偏差问题具有显见的意义。现在, 在种族、民族、年龄等范畴维度上测量内隐偏差是很常见的事情。

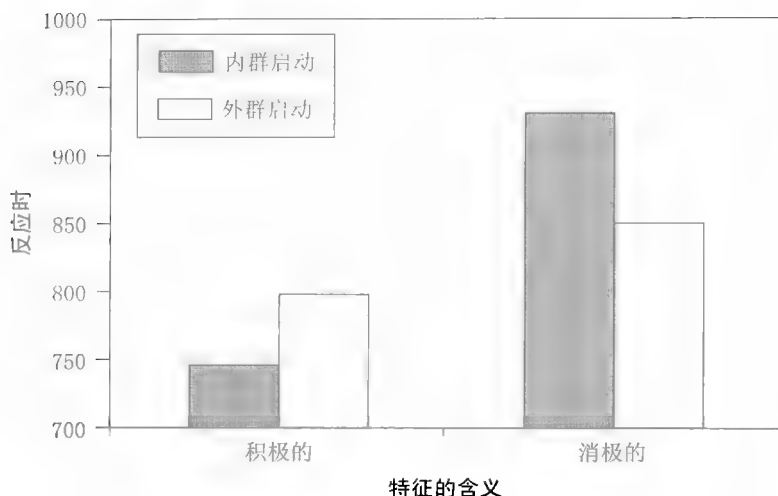


图 6.5 对积极和消极特征辨识的反应时 (这些特征词汇出现在一般的群体标识被呈现之后)。  
资料来源:珀杜等人 (Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tayler, 1990)

最常用的测量手段是内隐关联测试 (Implicit Association Test, IAT), 这被证明是探测偏差问题最稳定的测量手段, 但是关于所谓内隐偏见的本质也引发了激烈争论 (参见阅读资料 6.3)。

### 阅读资料 6.3 内隐关联测试

IAT 是由格林沃尔德等人 (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998) 提出的。该方法用于测量: 相对于人们不归属的群体 (如黑人) 来说, 他们对于其归属的群体 (如白人) 的自动偏好程度。一个对于种族 (黑人/白人) 的 IAT, 包含以下几个步骤。在每一步, 研究者都要求实验参与者尽可能快速而准确地作出反应。

1. 在电脑屏幕中央给实验参与者呈现人脸的图片, 每次呈现一张。要求参与者根据这些人脸是黑人 (按电脑左侧的一个键) 还是白人 (按电脑右侧的一个键) 进行分类。
2. 在电脑屏幕中央给实验参与者呈现积极或消极的词汇, 每次呈现一个。要求参与者根据这些词是积极的 (按左键) 还是消极的 (按右键) 进行分类。
3. 人脸图片和词汇随机混合呈现给参与者。现在键有了双重意思。左键同

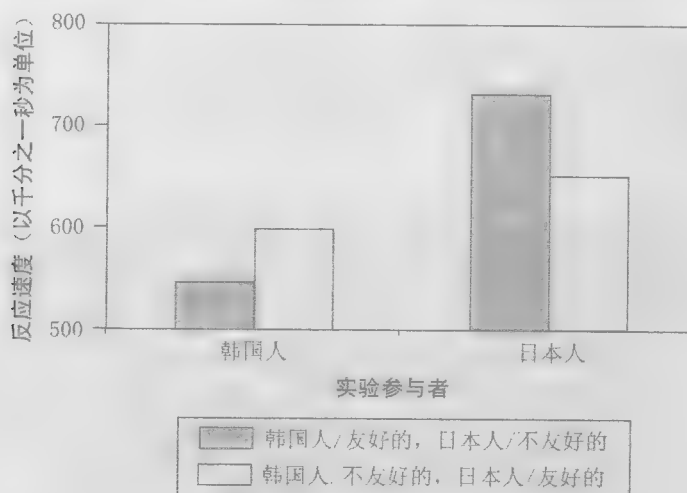
时代表黑人脸和积极词汇,右键同时代表白人臉和消极词汇。

4. 重复步骤2,但这一次左键代表消极词汇,右键代表积极词汇。

5. 重复步骤3,但这一次左键同时代表黑人臉和消极词汇,右键同时代表白人臉和积极词汇。

计算每一个参与者的 IAT 数值,对比每个参与者在步骤3和步骤5的中的平均反应时。如果参与者完成步骤3比步骤5更快,他们就存在亲黑人的偏差,这些人在黑人与积极词汇配对、白人与消极词汇配对时更容易作出反应。如果参与者完成步骤5比步骤3快,他们就存在亲白人的偏差,这些人在白人与积极词汇配对、黑人与消极词汇配对时更容易作出反应。

格林沃尔德和他的同事 (Greenwald and colleagues, 1998) 让韩国和日本的参与者完成 IAT。下图展示了他们的研究发现。无论是韩国人还是日本人,都是在他们自己群体 (而不是外群体) 与积极特征词汇相配对时反应更快。



### 小结

IAT 已被广泛用来评估关于种族、性别、民族和年龄的内隐群际态度。与自我报告的态度测量相比,参与者在 IAT 中表现出了更强的内群体偏好。这使一些人认为, IAT 揭示出了人们对待外群体更真实的态度,而这种态度是人们不愿意暴露的。但是,对于 IAT 到底在测量什么,也存在很多争论。一些人认为,

IAT 是对态度的一种测量 (如 Greenwald et al., 1998), 另一些人则认为, IAT 仅仅反映了人们在其社会环境中所接触到的关联方式 (如 Karpinski & Hilton, 2001)。例如, 一个白人经常接触到的是更积极的白人角色和更消极的黑人刻板印象。这也许解释了 IAT 中的亲白人偏差, 但这并不是对这种态度的证明。

人们存在内隐偏差的观点, 在关于偏见的研究中已经得到广泛证实。但是我们不应该就此下结论说, 这种内隐偏差是不受我们控制的。虽然早期研究对于人们的这种控制能力 (即控制对外群的消极联想) 存在悲观看法, 但后续研究已经证明, 在控制力上存在很强的个体差异 (如, Moskowitz, Wasel, & Schaal, 1999), 不仅如此, 和那些与我们对外群体的刻板印象不相符合的外群成员接触, 也可以改变这种“自动的”趋向 (如, Blair, Ma, & Lenton, 2001)。正如本章开始所提到的, 自我管理和对平等主义目标的坚持, 只要假以时日, 就会降低对外群体消极情感的自动激活 (Devine & Monteith, 1999)。

## 小结

在这一部分我们讨论了关于偏见的群际理论。我们描述了谢里夫的经典夏令营研究。这个观察型研究告诉我们, 因争夺稀缺资源而引发的竞争, 会增加群际冲突 (正如现实群体冲突论所论证的), 但是只要群体形成, 即使在竞争出现之前, 也会产生自发的社会比较。这意味着, 也许单是分类自身就足以导致某种程度的群际偏差。后来, 泰弗尔在他有着更强实验控制的最简群体范式研究中证实了这种观念, 即最简范畴化足以导致某种程度的偏差。所以, 在这些实验中, 即使内外群标签对于个体 (攒钱) 的目的没有任何作用, 实验参与者也会分配更多的点数给内群而不是外群。对矩阵 (用来测量点数的分配) 的分析表明, 对于实验参与者来说, 最大化差异比最大化内群利益更重要。也就是说, 参与者将他们自己与外群区分开来的动机要大于积攒内群点数的动机。多伊西的范畴分化模型提供了这样一种理论观点, 即分化背后的动机是以简化且有意义的方式理解社会背景。但是, 多伊西的模型不能解释分化中的内群偏好倾向。因此, 我们还需要其他理论, 例如社会认同论, 该理论主张, 人们想要获得与外群相比的积极特异性, 目的是获得积极的社会认同 (积极自尊通过与有价值群体的关联而获得)。也有其他理论能够解释为什么内群总是被看得比外群更积极。这包括自我范畴化理论和主观不确定性降低的观点, 后者是指, 积极而特异的社会认同, 通过提供关于内外群的规范性预期而降低主观不确定性。自我锚

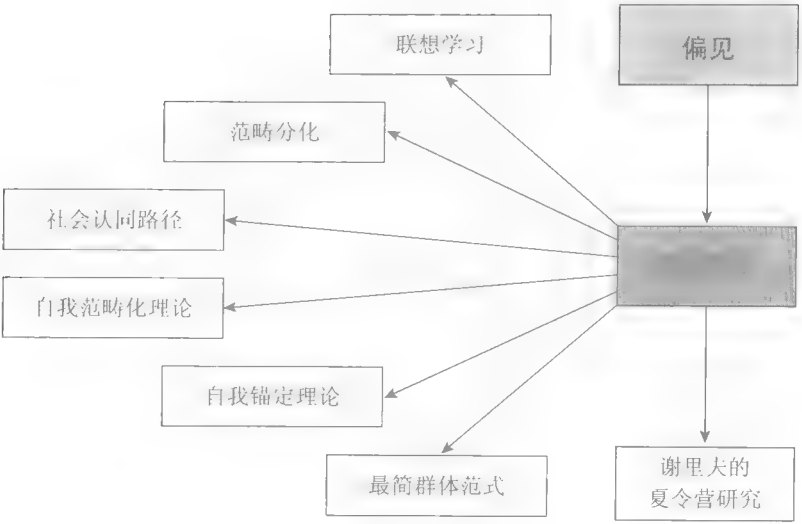


图 6.6 记忆地图

定理论认为，我们会将我们自身的积极特质投射于一个新内群，目的是创造一种积极的规范，但是对于外群我们就不会这样做。最后，对于久已存在的群体，有这样一种理论主张，认为在内群群体资格与正面性之间存在内隐关联，随着时间的流逝，这种内隐关联会发展成为一种喜欢内群而不是外群的自动倾向。在本章最后，我们回到谢里夫在其夏令营研究的第三阶段试图解决的问题——降低群际偏差。

## 降低偏见

### 接触假设

依据接触假设，在适当的条件下，不同社会群体成员之间的接触，会降低群际偏差。奥尔波特 (Allport, 1954) 认为，要想成功地通过接触降低偏见，有一系列的条件必须得到满足。条件一是，拥有支持平等的社会规范。换句话说，社会条件（政府政策、学校和法律）应该促进社会整合。我们可以将这一点与第 3 章讨论态度时提到的认知失调 (Festinger, 1957) 联系起来。当态度与行为不相符时，我们内心会有不愉快的感受。人们会努力避免这种失调的产生。所以他们会改变态度以适应行为。由此可以推论，限制歧视行为的法律，最终会导致态度改变。条件二，接触必须发生在拥有平等社会地位的两个群体之间。如果少数群体以低人一等的姿态与多数群



体接触,这会使对少数群体的负面刻板印象永久化。条件三,接触必须包括为了实现共同目标而进行的合作。谢里夫(Sherif, 1966)告诉我们,合作与共同目标对于降低偏差是必须的。但布兰查德等人(Blanchard et al., 1975)发现,当首要目标(即对双方都有益的目标)成功达成时,合作作用表现得最明显。

这个理论被提出后,又有许多其他的“必须条件”陆续被加入进来。例如,有人认为,最初的群际态度应该是肯定性的,互动应该是令人愉快的并且是能够带来回报的(Amir, 1969)。在所加入的诸多条件中,最重要的一条是要有“持续的密切接触”(sustained close contact)。接触必须要有足够的频率和持续的时间,并且是密切接触,只有这样,有意义的群际关系才能发展起来(熟悉的潜在力量;Cook, 1978)。在欧洲,一项包含 3800 名个案的调查支持了这一观点,佩蒂格鲁(Pettigrew, 1997)发现,调查者在少数群体当中拥有更多的朋友,就会有更少的偏见,相应地对少数群体就会有更多的同情心,也会更加赞赏他们。与少数群体为邻和与之共事这两种接触类型,在降低偏见上的作用是非常有限的。跨群体友谊(cross-group friendship)看起来是最有效的群际接触形式之一。

赖特等人(Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, & Ropp, 1997)的研究表明,知道你所属群体中有人在外群中有朋友,同样可以降低群际偏差,这种现象被称为扩展接触(extended contact)。实验的第一步,参与者被划分成两个小群体(按照完全随机的方式)。每个群体成员合作完成一系列任务,这些任务是经过精心设计的,目的是促进成员之间的熟悉和喜爱。任务完成之后,内群凝聚力就会被建立起来。实验的第二步,让两个群体在一系列任务上彼此竞争,群际敌意由此产生。为了提升群际冲突,在每项任务结束后,每一队都会收到来自对方的评价,这些评价无一例外都是负面的。实验的第三步,从每一队中随机选出一名成员,告诉他们要参加一项完全不同的任务。这两名被选出的成员,合作完成一项亲密关系建立任务(Aron et al., 1997),这项任务会在短时期内让两个完全陌生的人建立起高水平的亲密关系,这已为先前的研究所证实。最后,这两名成员回到他们原来的群体中,并跟群体中其他成员讲述他们的经历,为了是让别人知道最近发生了什么。

在实验的每一个阶段,研究人员都会要求参与者在两个群体之间分配 500 美元。观察发现,在第一阶段结束之后(此时只是进行了范畴化区分,还没有引入群际竞争),参与者就表现出了群际偏差(即分配更多的钱给内群体而不是外群体)。在第二阶段引入竞争后,群际偏差开始升级。但在实验的最后阶段,在得知他们群体中某个成员有了积极的群际接触经历后,即使那些没有直接参与亲密关系建立任务的成员,在群际偏差上也表现出了降低的趋向。

虽然接触假设是成功的,但它也经常受到两方面的批评。首先,一些人认为接触假设没有明确说明如何将接触的效应进行概化,从当下情境推到其他情境,从参与接触的个人推到整个外群体。例如,如果一个白人和一个黑人之间有友好且积极的互动,那么即使他们彼此抱有积极看法,我们又如何保证:(a)他们会在其他情境下对其他种族中的成员友善,(b)他们会在普遍意义上对其他种族有更积极的态度。接触也许会导致将参与接触的成员亚类型化,使他们远离群体表征(即他们不再代表他们所在的群体,他们被认为是这个群体的特例)。例如,前面例子中的白人也许会认为,虽然他喜欢这个黑人,但是这个黑人与其他黑人不同,他是一个特例,因而不能认为他就代表了普遍意义上的黑人群体。结果就是,关于整个范畴的偏见(具体到这里就是关于黑人群体的偏见)依然得以保持下去。

不过,休斯顿与布朗(Hewstone & Brown, 1986)认为,如果参与接触的内外群成员被认为是足够典型或者能够代表他们的群体,接触的效应就能概化到外群整体,这样他们也就不会轻易地从群体整体中被亚类型化(Wilder, 1984)。为了达到这种效果,他们主张,在接触过程中,群体成员资格必须具有心理上的显著性(Johnston & Hewstone, 1992)。换句话说,在互动过程中,群体成员必须对其自身群体成员资格保持清醒的意识。这符合“多元文化视角”：“色盲”政策(忽视群体资格)是没有效果的,群体差异需要被正视。

第二种批评意见认为,研究者为了使群际接触能够达到降低偏见的目的,不断地加入新的需要满足的条件,结果导致接触假设变得过于复杂。这样一来,接触假设就成为不能被证伪的假设,因为几乎没有哪一情境能够满足所有条件(Hewstone, 1996)。但是,最近一些理论家认为,这些条件没有一个是完全必须的;相反,它们对于群际接触降低偏见的效应只是起到了促进作用(如, Brown & Hewstone, 2005)。在一个对 515 项接触研究的元分析中,佩蒂格鲁与特罗普(Pettigrew & Tropp, 正在付印中)发现,虽然满足奥尔波特原初条件的接触导致偏见降低的程度最大,但在这些条件没有被满足时偏见仍旧会降低。

## 共享内群认同模型

接触的一个结果是,它能改变人们看待内外群之间差异的方式。这种观点是共享内群认同模型(common ingroup identity model)(Gaertner & Dovidio, 2000)的基础,该模型是降低群际偏差的第二种途径。共享内群认同模型产生于对接触的研究,它指出了接触的一些认知结果,同时也解释了在接触情境之外偏差是如何降低的。

依据这一模型,接触能够导致再范畴化,从双群体(“我们”对“他们”)表征到

单群体表征。记得我们前面说过,内外群之间的范畴差异,是群际偏差产生的前提条件(Doise, 1978):如果“他们”被看做与“我们”没有什么差异和不同,我们就不会歧视他们。盖特纳与道维迪奥(Gaertner & Dovidio)认为,基于自我范畴化论的原则,当两个群体的成员进行了合作性的接触,偏差就会因为共享内群认同的形成而得以降低,共享内群认同同时包含内群与外群的成员(在谢里夫夏令营研究的第三步,两个群体的孩子们要共同努力才能使他们乘坐的巴士在午饭之前赶回营里)。因为协同工作,一个新的内群形成了,原来的内群偏好现在适用于这个新形成的共享内群——它包含了先前的外群成员。我们前面阐述过,因为一些原因,内群会受到比外群更积极的评价,那么,在这个重新被范畴化的共享内群中,每个人——包括原来的外群成员——都会被积极看待。

盖特纳等人(Gaertner, Mann, Murrell, & Dovidio, 1989)为了检测他们提出的模型,实施了一项最简群体范式的实验研究。按照本章之前提到的方式形成了两个最简群体。有三种实验情境:两个群体,一个群体,个体的集合。盖特纳与道维迪奥试图探求,共享内群降低偏差的方式是否与去范畴化(decategorization)降低偏差的方式不同。去范畴化是指,人们不再依据范畴来形成对他人的印象,而是将他人看做个体。这类似于从群际到人际的转变(Tajfel, 1978;参见本章之前的讨论),或者从范畴感知模式到个体感知模式的转变(参见第2章的双过程理论)。虽然去范畴化能够降低偏差,但是因为它集中关注的是个体特征,而不是群体刻板印象,因此它仅仅适用于那些参与到任务中的具体的外群成员,而没有将对个体的积极情感推广到外群其他成员,所以群际关系并没有出现整体水平上的改善(参见上文关于亚类型化的讨论)。盖特纳与道维迪奥认为,再范畴化就不会有这方面的局限,因为共享内群是通过在新的水平上进行范畴化来降低偏差,而不是将范畴抛弃只关注个体。

在盖特纳等人(Gaertner et al., 1989)的实验中,两个群体的参与者以分离(AAABBB)或整合(ABABAB)方式围坐在一张桌子旁。然后,参与者要完成一项问题解决练习,研究者要求他们给出(a)原初群体的决定(对于分离列坐的参与者),或是(b)每个个体给出自身的决定(对于整合列坐的参与者),抑或是(c)整个大群体的决定(对于整合列坐的参与者)。在问题解决阶段,“两群体”情境(即a情境)下,实验参与者保持着他们原初群体的名字(A或B)。在“个体集合”情境(即b情境)下,参与者保持着每个人的昵称。在“一个大群体”情境(即c情境)下,参与者被赋予新的名字,这个名字将原初两个群体的成员都包含在内。

第一个发现是,与基线情境(即a情境)相比,在“一个大群体”和“个体集合”的情境下,研究者都观察到了偏差的降低。有趣的是,这是由两种完全不同的

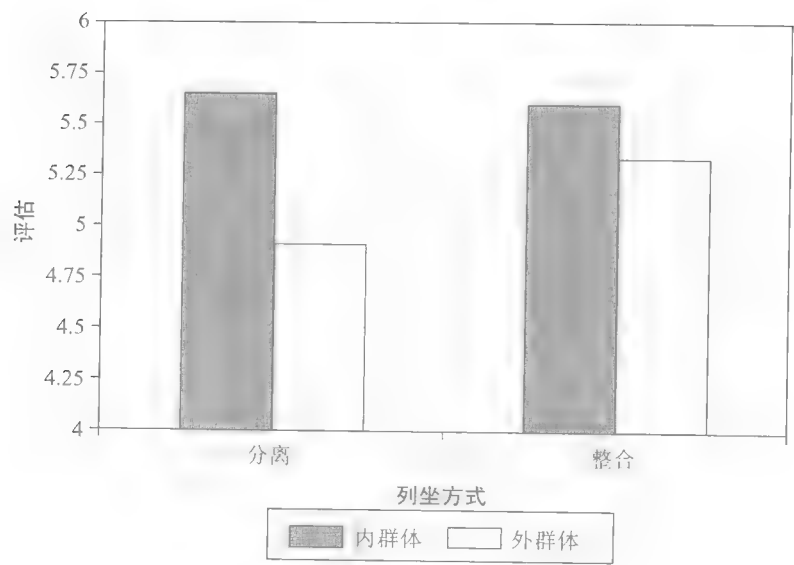


图 6.7 群际评价是共享内群范畴化的函数。资料来源：盖特纳等人 (Gaertner et al., 1989)

方式实现的。在“个体集合”情境下，偏差的降低源于内群评价的下降，这与去范畴化观点相吻合：如果情境的关注点从群际转移到人际，原来内群成员所在意的内群体评价的提升，现在就会被转移 (Brewer, 1979)。相反，在“一个大群体”情境下，偏差的降低源于对外群评价的提高 (见图 6.7)。这与共享内群认同模型的预期相符。在重新范畴化而形成的共享内群当中，原来的外群成员现在被视为是新的内群成员。群体一旦形成，偏差就会产生，因为内群会受到比外群更积极的评价。根据再范畴化的观点，原来的外群现在被纳入一个新的共享内群之中，因此它也会得到积极评价。在关于这个观点的深入研究中，研究者采用其他方式直接测量参与者是将人们视为两个群体还是一个大群体 (见图 6.8)。

创造共享内群认同能够降低群际偏差，后续的很多研究都支持这一观点。重要的是，不仅接触能够导致共享内群认同的形成，许多其他因素也可以达到这一目的：如穿同样颜色的实验服 (Worchel et al., 1978)，或者使他们对首要的包容性身份有更明确的意识 (Crisp, Stone, & Hall, 2006)。甚至是让人们处于好心情当中，比如给他们一个巧克力棒，也可以创造出共享内群认同 (Dovidio, Gaertner, Isen, & Lowrance, 1995)。

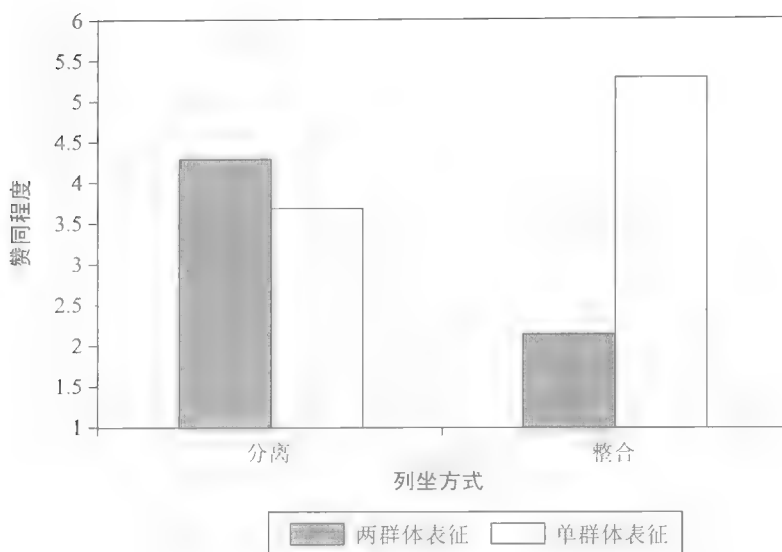


图 6.8 实验背景的感知是共享内群范畴化的函数。

资料来源：盖特纳等人 (Gaertner et al., 1989)

## 交叉范畴化

降低偏见和群际偏差的第三种方式是交叉范畴化 (crossed categorization)。这种观点主张，应该从不同的维度划分群体类型，而不是在所有时候都基于种族、性别或年龄去看待他人。要让人们意识到，少数群体成员不应该只被划入一种范畴，而是有很多其他方式可以对其进行分类。如果人们能够意识到这一点，那么，与仅仅基于单一维度的分类相比，偏差就会被降低。如果某人是一个被污名化群体中的成员，人们就会将负面的刻板印象应用于此人，但是交叉范畴化则会让人们意识到，社会范畴是流动的、弹性的、动态的，人们可以依据许多不同的（和积极的）方式被描述和看待（参见 Roccas & Brewer, 2002）。因此，任何单独维度的消极认同都会被降低。

许多研究都支持这样一种观点，即人们对社会范畴化复杂性的认识会降低群际偏差。克里斯普等人 (Crisp, Hewstone, & Rubin, 2001) 要求大学生思考这样一个问题：对于有竞争关系的大学生，除了用这种单一的外群标准来划分外，还有哪些其他分类维度可以描述这些大学生。图 6.9 呈现了研究发现。与预期一致，思考多种范畴化维度确实有利于降低群际偏差。

也有一些研究工作，将这种交叉范畴化的方式应用于教育场所，目的是找到降低偏见的干预措施。依据认知发展论 (cognitive-developmental theory)，范畴化过程

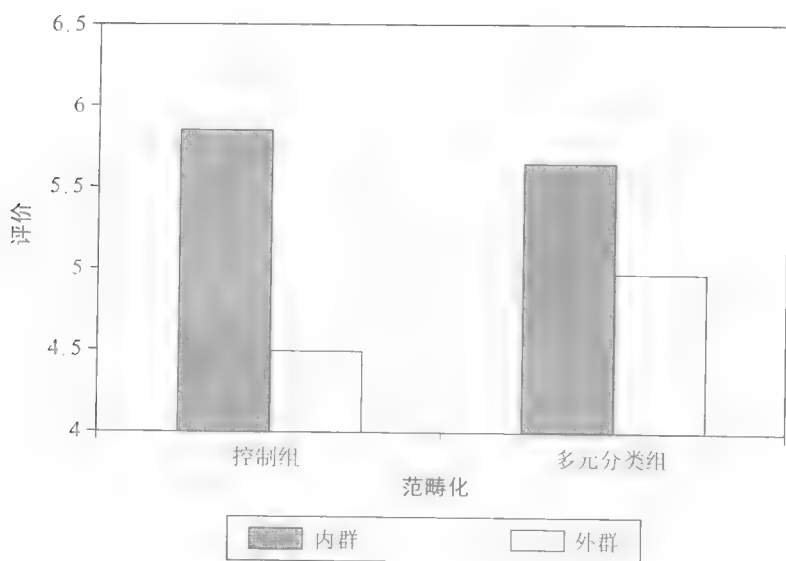


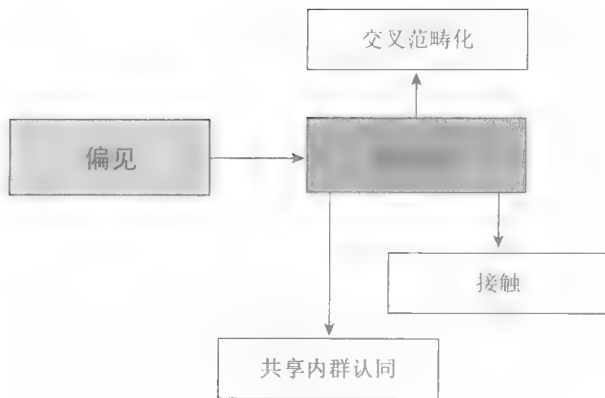
图 6.9 群际评价是多元范畴化的函数。数据来源：克里斯普等人 (Crisp, Hewstone, & Rubin, 2001)

在儿童早期是相对固定的，尤其是给物体进行分类的能力 (Piaget, 1965)。为了让儿童能够更好地发展出从多元维度对他人进行分类的能力，比格勒与利本 (Bigler & Liben, 1992) 让小学生参与一项能够培养他们多元分类能力的任务。在一段时期内，研究者每天给实验参与者 12 张男人和女人的照片，他们从事着典型的女性职业（如发型师、文秘）和典型的男性职业（如建筑工人、卡车司机）。孩子们练习将这些人按照性别和职业进行分类。

比格勒与利本在一群参加暑期课外项目的 5—10 岁的孩子身上检验了这种多元分类方法的训练效果。他们发现，在训练前，有不到 3% 的孩子能够进行多元分类，经过训练他们发现，95% 的孩子都能用非常多样化的方式进行分类。重要的是，那些获得多元分类技能的参与者，与没有获得这种技能的人相比，表现出了更少的性别刻板印象。这个研究给我们的启示是，如果我们想要建设一个更加平等的社会，多元分类技能的训练就应包含在我们的课程当中。

## 小结

在这一部分，我们讨论了与偏见降低有关的三个理论。依据接触假设，不同社会群体成员之间的接触能够降低群际偏差，但是有一些前提条件需要满足：有支持平等的社会规范、双方群体享有平等社会地位、群体成员为了实现共同目标而合作。



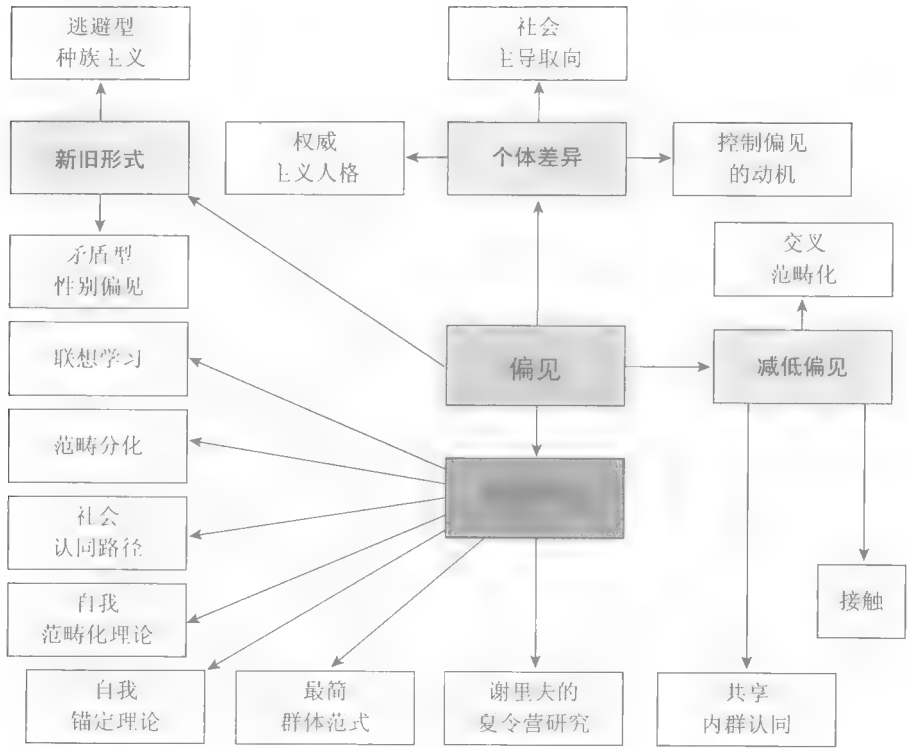


图 6.11 记忆地图

我们需要考察群际过程，而不是个体过程。谢里夫的夏令营研究认为，因为稀有资源而产生的竞争会增强群际冲突，但是后来泰弗尔的研究则向我们证明，仅是最简范畴化就足以产生群际偏差。对于最简范畴化效应，社会认同路径和社会范畴化理论提出的解释认为，它是寻求范畴分化和肯定性两种动机相结合的结果。对于新建立的内群，没有一个已经建立起来的群体原型，此时社会投射可以解释为什么内群看起来比外群更积极。对于已经建立起来的群体，联想学习有助于解释偏见。这种内隐偏差可以通过在认知任务上的反应时来进行测量。基于对偏见本质已有的了解，心理学家力图发展出降低群际偏差、促进平等主义的方法。群际接触，是让内外群成员之间在有利于积极结果出现（如合作目标的达成）的条件下进行接触而达到此目的。共享内群认同模型的观点是，如果内外群成员认为，他们所有人都可被包含在一个包容性的首属群体之中，群际偏差就会被降低。具体方式是，通过再范畴化，将原来的外群成员变成新的共享内群的成员。最后，交叉范畴化主张，应该



让人们认识到有多种方式可以对他人进行分类，而不仅仅是依据种族、性别和年龄等范畴化他人。交叉范畴化可以降低消极社会刻板印象，改善群际关系。

## 深入阅读

---

Brown, R. J. (1995). *Prejudice: Its social psychology* (chp.8). Oxford: Blackwell.

Gaertner, S. L., Mann, J.A., Murrell, A.J., & Dovidio, J. F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-249.

Hewstone, M. & Brown, R. J.(1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the 'contact hypothesis'. In M. Hewstone & R. Brown(eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters*, (pp.1-44). Oxford: Blackwell.

Tajfel, H.(1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.

## 关键问题

1. 认知和动机过程怎样帮助我们理解最简群体范式中的内群偏好？
2. 接触与偏见降低中共享内群方法之间的关系是什么？
3. 基于你所知道的关于群际偏差的知识，设计一种可以在教育场所降低群际偏差的干预策略。



# 第7章 侵犯

## 本章概要

- 侵犯理论
  - 生物侵犯论
  - 社会侵犯论
- 以个人为中心的侵犯性决定因素
  - 性别差异
  - 人格
  - 酒精
- 以情境为中心的侵犯性决定因素
  - 物理环境
  - 社会弱势
  - 文化影响
- 去抑制
  - 去个体化
  - 去人性化
- 社会中的侵犯形式
  - 家庭暴力
  - 性侵犯
  - 恐怖主义
- 总结

2005年5月,16岁的女中学生贝姬·史密斯(Becky Smith)在其位于曼彻斯特住家附近被人袭击,脑部受重伤并伴有暂时麻痹。袭击过程被一个手机拍摄下来,于是一个令人不安的暴力事件被当做“快乐的拍击”<sup>[1]</sup>而为人知晓。对此类事情的狂热始于2005年年初的南部伦敦,并迅速成为一种全国范围的现象。一群群的十多岁少年拿着拍照手机,不分青红皂白就袭击过路人,并把事件拍下来。学者和社会批评家指责通俗电视节目里包含对公众恶作剧的内容,认为这样的节目对此类袭击具有鼓励作用。

2002年7月,Deborah Broad因攻击一个怀孕的小学教师而向法庭承认有罪后,被监禁三个月。那位教师7岁的孩子去学校的路上已经付了4美元过路费,但却还被要求再付1.5美元,她一直对此非常气愤。全国教师工会报告说,英格兰和威尔士两地袭击教师的事件,已由1988年的34起,增加到2001年的130起。

2001年,当南亚裔和白人社区间的紧张达到顶点时,暴力骚乱也在英格兰北部的三个城镇接连发生。正如大家所知,这个充满暴力的夏天在阅读材料7.1中有详细论述。它造成了数百万英镑的财产损失,导致社区成员伤亡,还消耗了大量警力。

这些事件都是侵犯或攻击(aggression),即旨在对他人或他物造成伤害的言语性或身体性行为。我们不必往远处看,就能找到侵犯行为的很多其他例子。粗略浏览任何一份报纸,我们都会看到个体侵犯的事例,比如虐待儿童、抢劫和性攻击,以及群体侵犯的事例,包括动乱、恐怖主义和战争。一些资料表明,2004—2005年的侵犯行为呈上升趋势,警方报告在英格兰和威尔士上发生了118万多起暴力犯罪,比上年增长7%。另一些报告则更加乐观,英国犯罪调查——其中包括对公众的访

---

[1] 快乐的拍击(happy slapping),字面意思是“快乐的掌掴/打耳光”,不过如果把它译为“巴巴乐”可能比较传神。这是英国青少年自2004年底开始流行的一股暴力歪风。许多青少年或个人或一群人走在路上时,随便挑个路人,当街就给他一巴掌,并由一名同伙用手机拍下受害者惊吓的表情。然后这些照片就在网上或朋友间流传,自娱娱人。这种无缘无故赏人耳光的变态行径,下手程度轻重不一:最近一名16岁少女就是在住家附近遭人打耳光,被打到昏迷送医住院三天。大多数的巴巴乐事件都是针对其他青少年而为之,目的在于羞辱他们——六月初的一项调查指出,英国每10个学童就有一人宣称遭到掌掴并被能拍照的手机拍下受辱照片——但“巴巴乐族”亦在街头找年纪较长者下手。这股靠打人来娱乐的歪风起源于南伦敦,迅速蔓延到英国各地。伦敦大都会警察局长Ian Blair爵士五月底表示,这股歪风是最近街头犯罪案件增加的部分原因。伦敦警方表示,光是2004年10月至2005年3月发生在伦敦的巴巴乐案件就多达200起以上,当中有8人被控在地铁及巴士站进行巴巴乐攻击事件。happy slapping这个词是仿效至少可以追溯到1940年代的happy snapping(拍拍乐——拍照乐)所创造。

## 2001年夏天：暴力之夏

2001年夏天，英格兰北部发生了一系列暴力事件。动乱始于2001年5月一个周末在Oldham发生的暴乱，当时有数百名年轻人与警察发生冲突。白人英国民族党支持者和亚洲年轻人之间的种族紧张状态持续了数周，最后演变为暴力行动。在此过程中15名警察受伤，29人被捕。

随之而来的就是2001年6月亚洲人、白人团体和警察之间的进一步暴力冲突。一位亚洲出租车司机被人用锤子攻击，多处汽车和店铺着火，22人被捕。

发生这些暴力事件已经够严重了。但更严重的还在后面。前期的这些意外事件汇集在一起，最终导致了2001年7月7日，星期六，在布拉福德发生的最严重的一次动乱。

7月7日那天，种族主义的“民族阵线”党成员在布拉福德举行游行示威，这促发了反纳粹联盟的反示威活动。当一群白人青年在人群中大喊着进行种族辱骂之后，冲突开始升级。一场动乱随即爆发，汽油弹扔向警察，焚烧刚设置的路障，有36人在此过程中被捕。这一系列动乱是英国本土所见最严重的，仅布拉福德的动乱就导致总计2500万英镑的经济损失，300名警官受伤。

谈——报告说，与同期相比暴力犯罪下降了11%。然而，不可否认，侵犯是我们居住的这个社会的一个普遍特征。尽管幸好只有一小部分人实施暴力行为，但大部分人可能都会承认自己偶尔也有过对他人的侵犯感或侵犯行为。由于侵犯行为具有这种普遍性，所以社会心理学家就尤其对构成侵犯倾向的基础因素感兴趣。

本章我们将讨论几种不同的理论，它们都试图解释从广泛意义上说为什么人类具有攻击性。然后，我们将会具体探讨决定某些人侵犯行为的因素。这些因素可以分成以个人为中心的决定因素（与侵犯者的特征有关）和以情境为中心的决定因素（与情境及如何能唤起侵犯行为有关）。我们还会探讨去抑制，即人们忽略非暴力的社会规范而实行侵犯行为的过程。最后，我们还会详细探讨社会心理学家已经调查研究过的三个具体侵犯行为例子——家庭暴力、性暴力和恐怖主义。

## 侵犯理论

侵犯理论可以分成两类。从生物学视角来说，我们生来就具有侵犯倾向。相反，

社会视角则认为侵犯是我们从周围他人那里学来的社会行为。

## 生物侵犯论

生物学理论认为，从基因上来说，人通常都具有侵犯性。这里我们介绍两种认为侵犯是先天倾向的观点——心理动力论和进化论路径。

### 心理动力论

心理动力论盛行于 20 世纪初，它认为人们具有两种内在但对本能：生本能 (Eros) 和死亡本能 (Thanatos)。弗洛伊德 (Freud, 1930) 指出，尽管死亡本能最初导致了自我毁灭行为，但它随后又会调整方向，由原来的指向自我，转而作为侵犯行为指向他人。人们相信，侵犯行为是体内的紧张自然蓄积的结果，这一紧张最后必须被释放出来以重新建立平衡。尽管这一观点很有创意，但却鲜有现实证据支持。

### 进化论路径

进化社会心理学家宣称社会行为是长期进化形成的，并会世代传递 (Simpson & Kenrick, 1997)。这一路径的支持者指出，某一社会行为之所以存在，是因为要保证个体的基因能存活得足够长久，以传递给后代。运用侵犯来保证基因的存活，在动物身上表现得尤为明显：雄性之间相互争夺配偶权，捕猎食物以保证生存，雌性则与入侵者战斗以保护幼崽。人类的侵犯行为也可用来保卫社会和经济利益。比如，一个野心勃勃的商业经理可能会为保卫既有位置或获得提升而与其同事争吵。不过，这种观点存在两个明显的问题。第一，它本身很难提供支持性论据，因为进化倾向既然是经历上千年发展而来，这就使其很难用实验室的短期实验加以验证。第二，我们人类不仅仅为了保卫自己和后代而具有侵犯性。事实上，正如我们稍后将在本章看到的，人们有时也会表现出对最亲近亲属的侵犯性，而不是侵犯他人以保护亲属。对侵犯行为的这些例子作出解释，对进化取向观点来说是一个真正的挑战。

## 社会侵犯论

根据社会心理学家的观点，我们生存的社会背景也能解释侵犯行为。当然，这些理论并不否认我们人类经常有一种表现侵犯性的普遍生物学倾向。然而，他们更关注于社会环境如何塑造这些倾向。

### 挫折—侵犯假设

20 世纪 30 年代，耶鲁大学的社会心理学家注意到，人们在某些时候似乎会比在其他时候更多地表现出攻击行为。于是这些心理学家就对如何解释这种情况产生了

兴趣。多拉德及其同事 (Dollard and colleagues, 1939) 提出, 侵犯源于由特定人或事件带来的挫折。如果因为诱发挫折的因素在体能方面或社会方面过于强大, 或是因为诱发挫折的因素是情境而不是人, 而致使侵犯不能直接指向挫折的起因, 侵犯就会被重新指向更现实的目标。这一极有影响的观点, 就是众所周知的挫折—侵犯假设 (frustration-aggression hypothesis)。霍夫兰与西尔斯 (Hovland & Sears, 1940) 认为, 由经济下滑 (情境因素) 造成的挫折, 会使人们产生指向弱小目标——如少数人群体——的侵犯冲动, 即使那些群体在经济下降方面没有责任, 情况也是如此。因此, 他们发现美国南部用私刑处死黑人和经济下滑之间具有很强的统计相关关系, 后者可以通过棉花价格和 1882—1930 年间的经济增长情况估计出来 (见图 7.1)。

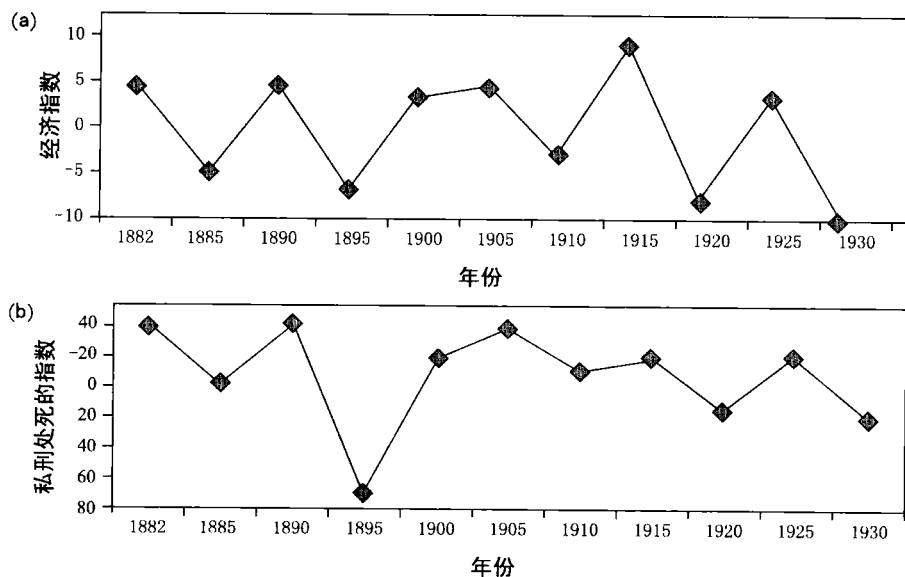


图 7.1 1882—1930 年间美国的经济状况与用私刑处死非裔美国人的关系。

资料来源: 霍夫兰与西尔斯 (Hovland & Sears, 1940)

当今在解释侵犯行为时, 人们仍会谈到受挫的作用。2001 年英格兰北部暴力之夏过后的政府报告中指出, 贫困、剥夺和失望都对动乱有促发作用; 相比之下, 社会和经济剥夺对前南斯拉夫暴行 (Staub, 1996) 也起到了一定作用。然而, 自从挫折—侵犯论提出以来, 它就一直受到很多方面的批评。首先, 后来几乎没有支持霍夫兰与西尔斯发现的实证证据。格林等人 (Green, Glaser & Rich, 1998) 重新分析了霍夫兰与西尔斯使用的原始数据, 并查阅了纽约的新数据。他们发现经济与仇恨性犯罪

之间相关的证据很有限。其次,即使挫折和侵犯之间确实存在联系,这种关联也不可能是自发的或直接的。事实上,在经济不景气的时候,种族主义群体可能会将公众的指责归咎于少数人,并鼓励公众将仇恨情绪指向少数派,从而加剧这些人身上既存的受挫感。总之,尽管受挫也许是一个影响因素,但对侵犯的圆满解释应该更加复杂。

### 宣泄假设

**宣泄假设 (cathartic hypothesis)** 与挫折—侵犯概念紧密相连。它在某种程度上就是弗洛伊德的观点,即当人们面对一种挫折或令人气愤的情境时,总会经历一个负面情绪的聚积过程。为了排除这些情绪,我们需要用行动将其发泄出来。只有这样,我们才能回复正常的平衡状态。我们或许都能想到,自己有时就想尖叫、大喊或击打拳击袋,以驱除身体内的愤怒情绪。但这些**宣泄 (catharsis)**真能使愤怒和侵犯消散吗?有些研究表明宣泄可以减少侵犯,但另一些则研究则显示宣泄没有效果。例如布什曼等人 (Bushman, Baumeister, & Stack, 1999) 发现,愤怒的实验参与者在事先阅读了一则起宣泄作用的报纸新闻后,仍旧表现出对惹怒自己的人的侵犯倾向,甚至在进行了拳击宣泄练习之后也仍是如此。

### 认知的新联想主义模型

伯科维茨 (Berkowitz, 1969, 1989) 的**新联想主义模型 (cognitive neoassociationist model)** 为侵犯提供了一种将环境条件考虑在内的解释方式,这种环境条件,或者说是“线索”,是由挫折情境以及随后产生的侵犯行为引发的。与挫折—侵犯假设相一致,伯科维茨也认为挫折会产生愤怒,愤怒反过来则会增加侵犯行为的可能性。然而,他提示,只有在环境中存在合适的线索时才会出现侵犯行为。任何事物或个人都能为侵犯提供线索,只要该事物或个人过去曾反复与愤怒和侵犯相联,比如一个不喜欢的人。

伯科维茨和勒佩奇 (Berkowitz & LePage, 1967) 做了一项研究来考察,当一个人生气时,情境线索是否会像新联想主义模型预测的那样导致侵犯。研究中,一组男性大学生被实验助手给予不同次数的电击,电击被视为对他们前期所完成任务的部分评价。参与者所受电击次数越多,他们就越生气。过后,参与者也有机会通过反过来给予电击的方式评价实验助手的表现。在情境线索条件下,一把猎枪和一把左轮手枪放在附近的桌上,而在控制条件下,桌上什么东西都没有。这一研究的结果见图 7.2。对于不生气的实验参与者,武器(侵犯情境线索)对电击数量没有影响。生气的实验参与者,在有武器的情况下则会发出更多的电击。伯科维茨将这种现象



叫做“武器效应”(weapons effect),他指出,武器不仅提供了暴力的方式,而且增加了暴力行为发生的可能性。

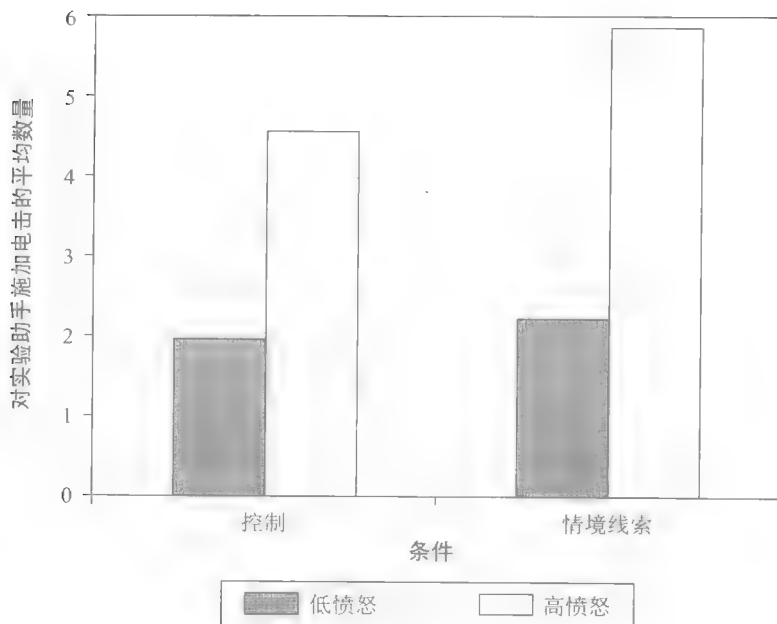


图 7.2 情境线索对侵犯的影响。数据来自伯科维茨与勒佩奇 (Berkowitz & LePage, 1967)

### 兴奋转移模型

当伯科维茨将注意力集中在特异唤醒(愤怒)的影响时,另一些人则认为非特异性唤醒也能在无意间影响侵犯。我们在很多情况下都体会过生理唤醒。比如,不仅跟他人争执时心率会加速,有吸引力的人在场时我们的心率也会加速,或者坐过山车时心跳也会加速(本书第10章将会详细论述这一模型如何影响浪漫性依恋的形成)。一些社会心理学家认为,在所有这些情境下我们的生理反应都是相同的,只是通过贴标签,我们才对这些生理反应进行区分:即依据特定背景下的外部线索,把它们叫做愤怒、吸引或愉悦。与所贴标签相连的还有一套行为。例如,当我们把唤醒理解为吸引时,就会调情;但当我们把唤醒定位为愤怒时,就可能代之以侵犯性行为。更进一步说,根据兴奋转移模型(Zillman, 1984),某一情境下的唤醒可以带入另一个完全不同的情境。这种来自一个情境的剩余唤醒(residual arousal),能够增加我们在另一情境作出侵犯性行为的可能性。

要解释这一模型，可以想象一下你整个早上都在写一篇论文，突然电脑崩溃了，而你却忘了保存你的作业。你可能会为丢了几个小时的工作成果而感到气恼和伤心。如果在这之后不久，你的室友问你打算什么时候打扫房间，你可能就会冲她发火。通常情况下，这种情况不会引发侵犯性反应。然而根据兴奋转移模型，源于早年事件的剩余唤醒却能诱发侵犯行为。我们很容易看到这一模型如何用到其他情境。例如，2000年欧洲冠军杯联赛时，英国球迷在比利时的查内尔（Charleroi）观看英国对德国的比赛时，与警察和德国球迷发生冲突，导致131人被捕、300名英国球迷被驱逐出境。情况可能是球迷想到比赛而产生的高度兴奋和紧张，在警察和对方球迷出现时被错误地归于愤怒和侵犯。虽然以此解释复杂的足球流氓问题或许过于简单，但兴奋转移确实在其中发挥着一定作用。近期探讨情绪在产生球迷侵犯行为方面作用的研究可以参见阅读材料7.2。

### 阅读材料7.2 看到红色还是感到蓝色：足球迷产生侵犯行为的条件

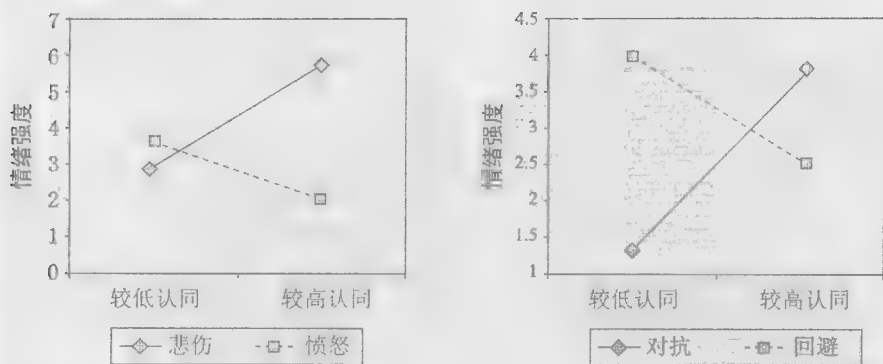
足球联赛经常被观看比赛的球迷的反社会行为破坏。英国跨国球迷——比如参加1998年法国世界杯和1996年比利时和荷兰欧洲杯的球迷——得到了一个“足球流氓”的称号，他们与对方球队展开争斗，导致巨大的财产损失，很多人受伤、被捕和被驱逐出境。但足球迷有时为什么会这么做呢？克里斯普等人（Crisp, Heuston, Farr, & Turner, 2007）调查研究了当球迷支持的球队输掉比赛后，球迷的情绪会如何影响其随后针对对方球队球迷的行为反应。

#### 方法

研究者在英国伯明翰的一支小型业余足球队比赛失利、其球迷离开赛场时，尝试接近球队的60名男性支持者。每位支持者都被要求填写一份问卷，问卷中问到他们对球队的认同程度（球队对他们的重要性），他们由于输掉球赛而体验到的愤怒和伤心的程度，和他们是想面对（比如与之争论）还是想避开对方球队的球迷。

#### 结果

研究结果如下。高度认同球队的实验参与者——换句话说，球队对他们来说十分重要——更可能体验愤怒情绪，当他们输球时，也更可能发起与对方球迷的对抗。相反，对球队没有高度认同的球迷——那些不太顽固的人——更可能感到伤心并尽量回避对方球迷。



### 对研究发现的解释

这些研究发现或许有助于我们理解足球迷为什么有时会作出反社会行为，在国际比赛中与其他球队的支持者打架斗殴。当球队表现不如他们期待的那样好时，对球队高度认同的球迷——出国去看球队比赛的那些人就更是如此——就会有愤怒和对抗的反应。根据社会认同论，当人们高度认同某一群体时，群体就会形成其自尊中的重要部分。如果本群体与其他群体相比表现不佳，对个体的自尊就会有负面影响。与那些不太投入的球迷（低认同者）不同，高度认同的球迷无法通过回避其他球队来使自己远离失败。为了保持自尊，他们需要采取另一种策略，比如与其他群体对抗，以力图重建积极的群体形象（例如“赢得”一次暴力对抗）。

### 侵犯学习论

人的行为无疑受到我们生活其中的社会世界的影响。我们不仅会观察他人如何对我们自己的行为作出反应，并据以调整自身行为，而且也会观察他人行为并受其影响。这里我们介绍一下人们学习侵犯行为的两种途径。

**操作性强化 (operant reinforcement)**。斯金纳 (Skinner, 1953) 是一个行为学家，这位心理学家认为人生来就是“白板”，我们的思想是受环境影响而不断发展形成的（与前面谈到的进化路径形成鲜明对比）。斯金纳指出，行为改变是人对所处环境刺激进行反应的结果，他把这一过程称为“操作性强化”。当特定的刺激—反应模式被积极强化，即通过给予奖赏而非给予惩罚，刺激与反应之间的连接就会被加强。假

如一个孩子因为另一个孩子偷了他们都喜欢的玩具而打了那个偷玩具的孩子。如果偷玩具的孩子把玩具交出来,而没有人温和而严正地责备打人孩子的侵犯行为,那么刺激(玩具被偷)和行为(打击入侵者)之间的连接就会被强化,假如将来这个孩子的玩具再被偷,他就更可能会以侵犯作出回应。

**社会学习论 (social learning theory)**。班杜拉 (Bandura, 1977) 也认为人不是生来就具有现成可用的行为体系。但与斯金纳不同的是,他认为行为也可以通过观察他人行为而被间接习得。班杜拉说,尽管行为可以由直接经验习得,但如果人们只能依靠自己以前的行为来指导自己行为的话,学习就会很费时间,容易出错,并会局限于那些我们已经有经验的领域。他说,正是出于这些原因,人们观察他人行为并随后将这些信息用来指导自己的行动,通过这样的方式人们习得了自己应该如何行为。班杜拉称这一过程为“**观察学习**”(observation learning)或“**榜样学习**”(modelling learning)。

班杜拉将社会学习论用于对侵犯的理解。他指出,人在特定情境下是否具有侵犯性,有赖于其对侵犯行为的直接和间接经验,以及那些侵犯行为的后果。观察的行为达到目标了吗?它受到了奖赏还是惩罚?依据这些信息,人们就会判断出侵犯行为是更可能产生积极的结果,还是会带来消极的结果。被观察行为所得到的结果越积极,观察者自己就越倾向于模仿此行为。在阅读材料 7.3 中,我们介绍了班杜拉等人 (Bandura, Ross, & Ross, 1961) 的一项研究,其研究结果支持了在儿童中观察侵犯行为能增加侵犯倾向的观点。

### 阅读材料 7.3 通过榜样学习侵犯行为

班杜拉等人 (Bandura, Ross, & Ross, 1961) 在一项经典研究中证实了源自社会学习论的假设,即人们可能仅仅因为观察到他人的侵犯行为,就使自己的行为也具有侵犯性。

#### 方法

3—5 岁的 36 名男孩和 36 名女孩参加了这项研究。实验者每次邀请一个小孩进来坐到屋子一角的游戏区,参加一个非常有趣的活动(用印有马铃薯的花布画图画)。小孩一坐下,实验者就领着一位成人男性或女性走到屋子对面的一角,那里放着一张桌子、一把椅子和一些玩具:一套玩具、一个木槌和一个 5 英尺高的充气宝宝玩偶,宝宝玩偶是 20 世纪 60 年代非常受人喜爱的玩具。然后实验

者离开屋子。这些参加实验的孩子被随机分配到两种实验条件中。

**侵犯性榜样的条件：**作为榜样的成人首先开始把玩具汇集到一起，但过了几分钟后，他/她就走向宝宝玩偶，并一直对玩偶施以身体和言语侵犯。身体侵犯包括坐在玩偶上，反复打他的鼻子，用木槌敲他的头，把它扔到空中和踢它满屋跑。言语侵犯包括说“揍他鼻子”、“把它打倒”、“踢它”和“打它”之类的话。

**非侵犯性榜样的条件：**整个实验过程中，作为榜样的成年人没有管宝宝玩偶，只是静静地收拾玩具。

为了发现观察榜样的影响，实验者随后将孩子们带到另一个完全不同的游戏房间坐下，并告诉他们可以玩房间里的任何一样玩具。房间里有可以用非侵犯方式玩的玩具（比如一套茶具、蜡笔和纸、玩偶和小熊），也有可以用侵犯方式玩的玩具（比如宝宝玩偶、木槌、飞镖枪）。然后孩子们的行为被巧妙而细致地观察记录下来。观察到侵犯行为的孩子，随后就会作出更具侵犯性的行为吗？

## 结果

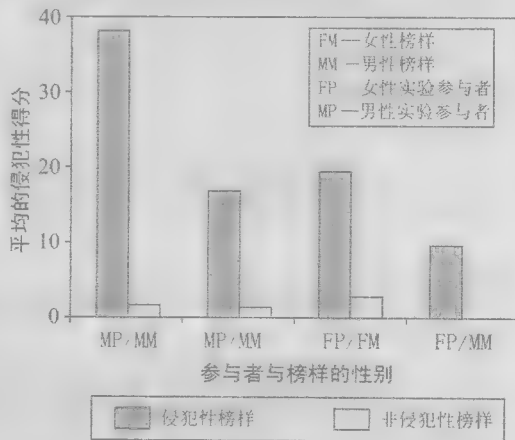
下面的图表说明，观察侵犯性和非侵犯性女性榜样（FM）和男性榜样（MM）对女性实验参与者（FP）和男性实验参与者（MP）行为的影响。

观察侵犯性榜样的孩子会模仿榜样的行为，相比于那些观察非侵犯性榜样的孩子，他们对宝宝玩偶表现出明显更多的言语和身体侵犯行为。

尽管总体上男孩比女孩表现出更多的侵犯行为，但当榜样是男性时，男孩更容易表现出侵犯性，而当榜样是女性时，女孩更容易表现出侵犯性。

## 对研究发现的解释

有机会观察到侵犯行为的  
孩子后来自己也会作出侵犯行为，这一结果支持了社会学习论。女孩对女性榜样更敏感、男孩对男性榜样更敏感这一事实表明，行为是被有选择地观察和复制的。换句话说，某些榜样可能会比其他榜样更有影响力。



社会学习论在今天也仍然保持着其影响力，尤其是在论及大众媒体对暴力犯罪的影响方面。例如，本章开始提到近期的“巴巴乐”浪潮，就被指责为是儿童和青少年观察，然后模仿诸如 MTV 的“Jackass”之类恶搞型电视节目的结果。最近的研究似乎证实了人们通常持有的这些观点。安德森与布什曼 (Anderson & Bushman, 2001) 报告说，玩暴力电子游戏的孩子，即使只玩一小会儿，也会更可能在现实世界中施行侵犯性行为，无论他们一开始是否具有侵犯倾向。类似地，安德森等人 (Anderson, Carnagey, & Eubanks, 2003) 发现，在 500 名大学生参加的一项研究中，暴力性歌词会增加实验参与者的侵犯性想法和敌意感觉。幸好社会学习论也有减少侵犯的积极干预措施。如果观察侵犯行为能增加侵犯，那么观察非侵犯行为就应具有相反的效果 (如 Bandula et al., 1961)。

社会学习论虽然具有直觉上的吸引力，但也受到很多批评。首先，它没有充分考虑缘于基因、神经心理学和学习差异等因素的个体差异在侵犯中的作用。其次，很多研究没能复制安德森及其同事所证明的电视播放侵犯节目的影响。事实上，费什巴赫与辛格 (Feshbach & Singer, 1970) 发现，观看暴力电视节目的少年犯，后来比那些观看非暴力电视节目的少年犯表现出更少的侵犯行为，他们宣称，观看暴力事件为观看者提供了一个释放其侵犯倾向的机会，而并没有助长其侵犯倾向。

小结

我们上面讨论的关于侵犯的不同解释，反映了贯穿全部心理学的天性对教养 (nature versus nurture) 的争论。虽然这两种取向看上去似乎是对立的，但大多数心理学家都承认侵犯同时具有生物和社会因素。换句话说，尽管我们可能生来就具有侵犯行为的内在倾向，但这些倾向的强度和我们按其行事的程度，无疑都会受到我们所处社会世界的影响。

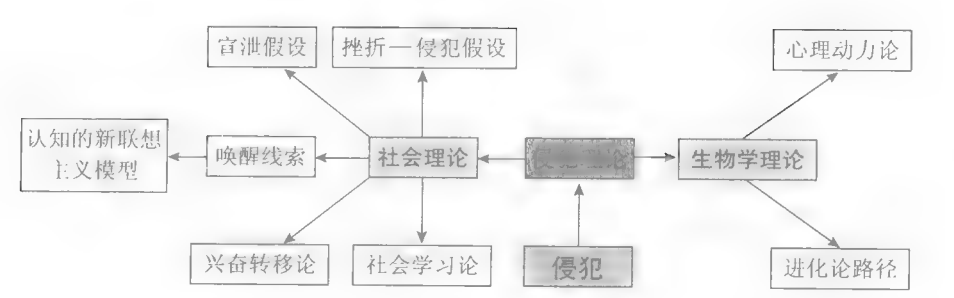


图 7.3 记忆地图

截止目前为止我们所讨论的这些理论说明，对侵犯的研究有两种路径——生物的和社会的。这些理论告诉我们，侵犯行为是怎么产生的，例如是因为受挫，或是因为习得的联想。现在我们转向一些具体因素，这些因素可以帮我们预测人们什么时候会更具有或更少有侵犯性。换句话说，前面的部分概述了一个过程，这一过程可以解释为什么任何人在任何情境下都会具有侵犯性。下一部分我们将要详细讨论，为什么有些人比其他人更具有侵犯性，或者为什么有些人在某种情境下会比其他人更有侵犯性。我们将这些预测侵犯倾向差异的因素分成两种——以个人为中心的侵犯性决定因素和以情境为中心的侵犯性决定因素。

## 以个人为中心的侵犯性决定因素

想想自己认识的人，我们或许都会发现，其中既有情绪反复无常且具有侵犯性的人，也有即使在十分有考验性的环境下，也很少将愤怒表现于外的人。尽管正如我们在本章后边会看到的，情境因素会影响个体在既定环境中是否表现出侵犯性，但似乎在通常情况下，人的侵犯性程度也确实存在个体差异。这里我们讨论一下能解释个体侵犯差异的两个因素——性别和人格。我们也会谈到酒精摄入量对侵犯性行为为个体间差异的影响。

### 性别差异

问任何一个人哪种性别的人更有侵犯性，大多数人都会说是男性。表面看来，这种观点也有几分道理。伊格利与斯蒂芬 (Eagly & Steffen, 1986) 发现，男性比女性更可能进行身体侵犯；贝腾考特与米勒 (Bettencourt & Miller, 1996) 也发现，男性比女性更可能表现出没来由的侵犯。对这些性别差异有一个激素论解释 (hormonal explanation)。男性的睾酮水平明显高于女性，最近的研究也在探讨侵犯和睾酮水平是否相关。伯曼等人 (Berman, Gladue, & Taylor, 1993) 发现，在完成竞争性任务时，睾酮水平高的男性更容易向对手表现出侵犯性（在该实验中是用他们使用电击的可能性来测定的）。另一些研究也发现，提高睾酮水平与侵犯之间存在中等但显著的相关 (Book, Starzyk, & Quinsey, 2002)。然而，激素水平差异并不能充分解释侵犯的性别差异，因为它没有考虑个体发展中的社会影响。

这里重要的一点是，男孩和女孩不仅在激素方面有差异，而且在性别社会化 (gender socialization) 方面也有不同。男性和女性被家庭、同龄群体、社会性机构和媒介区别对待，这种对待方式对他们的行为有着深刻影响。例如，人们鼓励女孩

具有被动和温柔的特质，而鼓励男孩具有直率和侵犯的特质。由于这种原因，女孩较少介入直接侵犯行为，而更多依赖语言和其他更为社会接受、认可的非直接侵犯形式。这就意味着，性别差异是由于学习人们所认为的性别适宜性行为而形成，而不是由于激素差异而形成。

如果社会化能够解释侵犯的性别差异，我们就应发现男性和女性之间不仅在侵犯数量上有所不同，而且在侵犯类型上也存在差异。比约克维斯特及其同事 (Björkqvist and colleagues, 1992) 所做的一项研究，说明了芬兰男女青少年报告的侵犯类型的差异 (见图 7.4)。虽然男孩倾向于表现出比女孩更多的身体侵犯，比如打、踢，但在语言侵犯方面，如大喊和直呼其名，却没有性别差异。有趣的是，女孩表现出比男孩更高的间接侵犯水平，她们比男孩更容易传播谣言、恶意揭露他人隐私、告诉他人不要跟某人好。更进一步的证据来自坎贝尔及其同事 (Campbell and colleagues, 1996, 1997)，她们发现，男性报告说自己将侵犯当做实现目标——比如对他人施加控制、保持权力和达到积极的自尊等——的一种工具，女性则将侵犯看做是一种消极、反社会的行为，她们往往指责侵犯是压力或者失去自我控制的结果。

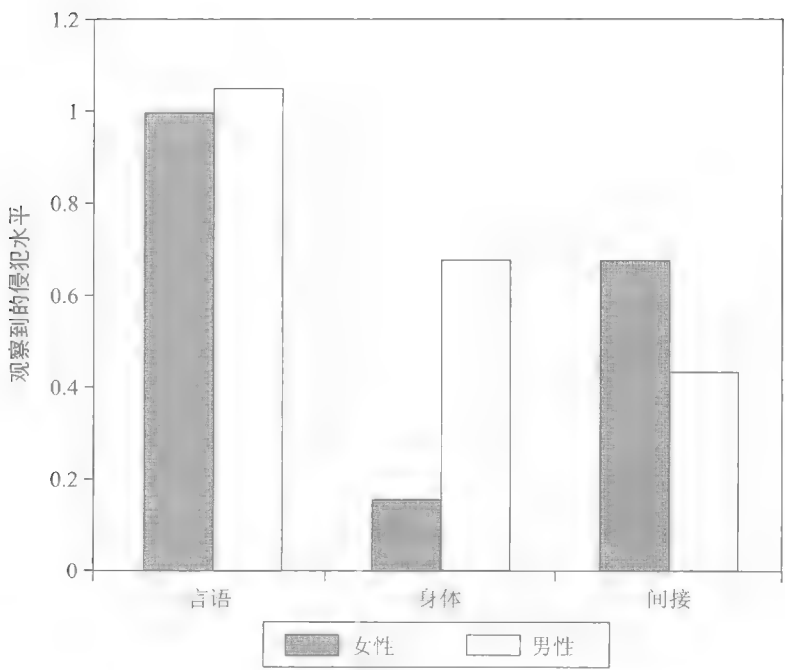


图 7.4 侵犯的性别差异。数据来自比约克维斯特等人 (Björkqvist et al., 2002)



## 人格

社会心理学家除了调查研究性别差异,还试图解释哪种人格与侵犯有关。卡普拉拉及其同事发现(Caprara and colleagues, 1994, 1996),兴奋性(非常容易生气的倾向)、思虑性(保持并执着于那些愤怒感觉的倾向)和情绪易感性(体会不舒适和不确切感觉的倾向)是与侵犯相关的一贯性特质。也有证据证实,侵犯与愉悦性(**agreeableness**)人格特征之间存在一定关联。格利森及其同事发现(Gleason and colleagues, 2004),在这一特质上得分低的人、将自身利益置于同他人处好关系之上且易怒和粗暴的人,都有更高水平的直接与间接侵犯性。

**A 型人格** (type A personality) 也特别容易具有侵犯性。这种人格类型是由弗里德曼(Friedman)及其同事在 20 世纪 50 年代界定的。弗里德曼将人做了两种类型的区分。A 型人格者的典型特征是有野心、高成就动机、完美主义者,总是急于达到目标并与他人竞争。研究发现,这种人患冠心病的危险更高。相反,B 型人格者则是放松的、非竞争性的和富有创造性的。卡弗与格拉斯(Carver & Glass, 1978)证实了 A 型人格者在威胁性环境下会表现更多侵犯行为的假设。一些男大学生与实验助手直接面对面,后者通过贬低前者在一次知觉—运动任务中的表现,来威胁他们的自我效能感。随后参加试验的大学生也有机会向实验助手施加电击。A 型人格参与者的效能感如果受到威胁,就会比那些 B 型人格参与者对实验助手施加更强的电击(见图 7.5)。

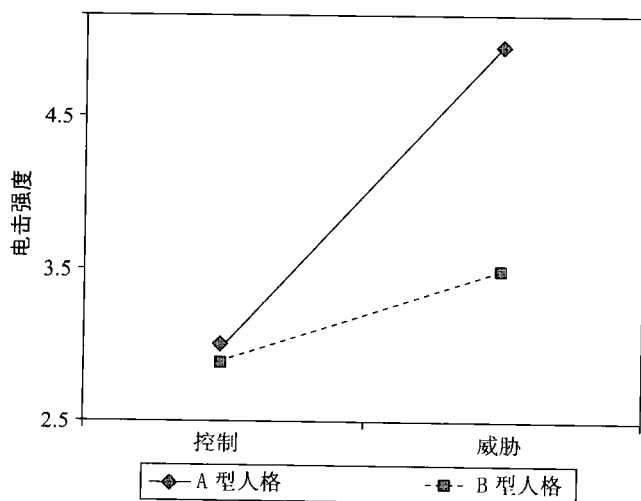


图 7.5 A 型人格与 B 型人格的人在侵犯上的差异。

数据来自卡弗与格拉斯 (Carver & Glass, 1978)

最后,有证据证明自尊(self-esteem)蕴涵于侵犯之中。传统观点认为低自尊是侵犯的主要原因。社会心理学家用低自尊来解释暴力犯罪团伙成员(Anderson, 1994, Jankowski, 1991)、家庭暴力犯罪者(Renzetti, 1992),甚至是恐怖分子(Long, 1990)的行为。人们认为,低自尊的人把侵犯和暴力当做将自尊提升到一个合意水平的手段。不过,虽然有这种说法,却很少有直接证据证实低自尊和侵犯之间有因果关系。

也有心理学家反对低自尊导致侵犯的观点——事实上,这些人认为高自尊的人更可能作出侵犯性行为。这样的人可能几乎不会因为自己对那些自己认为不重要的人不好而产生罪恶感。积极看待自己的人,也可能更确信自己的侵犯行为会有积极的结果——例如,他们更可能认为自己能赢得一次争斗或一次争论——因此他们更可能侵犯性地行事。尤其值得一提的是,鲍迈斯特等人(Baumeister, Smart, & Boden, 1996)提出,具有高自尊或自我中心的人相比那些低自尊的人更可能表现出侵犯性,因为他们认为自己很优秀,因而对威胁到这种优越性的事物非常敏感。鲍迈斯特及其同事说,当高自尊者的自我受到威胁时,他就尤其可能作出侵犯行为。当另一个人挑战或反对他的观点,或是以任何方式表示其不同意自我中心主义者的自我吹嘘时,高自尊者就会报之以侵犯性的反应。

与这些预测相一致的是,伯科维茨(Berkowitz, 1978)研究了一组犯有攻击罪的英国男性,发现大多数攻击都发生在这样的时刻,即犯法者认为攻击目标以某种方式侮辱或小看了他们,伤害了他们的尊严。同样,卡茨(Katz, 1988)论述到,犯杀人罪的人一般都对自身持有积极观点,但却感到他们的受害者反对这一观点;犯罪者感觉自己受到了羞辱,这种羞辱很快就发展为愤怒。斯特劳斯(Straus, 1988)也发现,家庭暴力经常发生在犯罪者感觉自我价值感受到威胁之后。

## 酒精

酒精之所以会被认作是以个人为中心的决定因素,是因为消耗不同程度的酒精能导致侵犯行为的个体差异。很多研究表明,处于酒精作用下的人比那些没有喝酒的人更具有侵犯性。例如,巴克曼与佩拉尔塔(Bachman & Peralta, 2002)发现,高中生大量使用酒精和药物会增加其暴力犯规的可能性,即使在控制了家庭环境和年级的影响之后也是如此。布什曼与库珀(Bushman & Cooper, 1990)对30个实验进行了元分析,发现在所有这些研究中,喝酒男性的行为都比没有喝酒男性的行为更有侵犯性。

詹科拉与蔡克纳(Giancola & Zeichner, 1997)所做的一项实验,说明了酒精消

耗量对侵犯的影响。首先请 60 位参加实验的男性喝酒，表面上声称这是研究酒精对竞争性任务绩效作用的一部分。喝完酒后，由于酒精被身体吸收，血液中的酒精浓度就会上升，随后又会因为酒精逐渐被身体分解而下降。为了考察实验参与者的行为是否会因酒精水平的升高或降低而有所不同，一半参与者是在其血液酒精浓度超过 0.08% 时进行实验测量，另一半参与者是在其血液酒精浓度低于 0.08% 时，即酒精作用开始降低时进行实验测量。

实验参与者被告知，他们要与隔壁的人进行反应时间的比赛。事实上并没有对手，也没测量反应时间。参与者有时会被告知自己赢了比赛，有时则会被告知自己输了比赛，输赢各占一半。当他赢了比赛时，他就可以给对手一次电击，但如果输了，就会被别人电击一下，这个别人当然就是对手。实验的因变量就是，参与者给对手的电击强度。研究结果如图 7.6 所示。

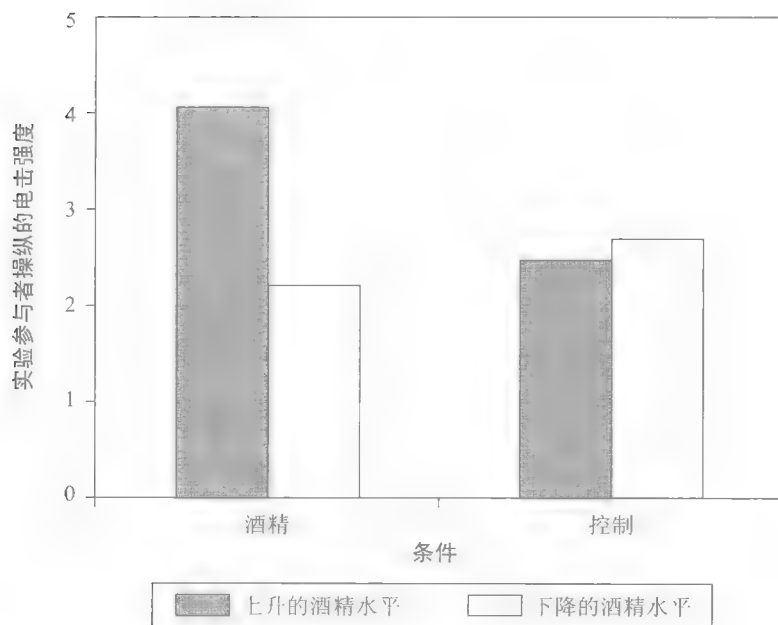


图 7.6 酒精水平对侵犯的影响。数据来自詹科拉与蔡克纳 (Giancola & Zeichner, 1997)

詹科拉与蔡克纳发现，喝了酒的男性会给对手更强的电击，换句话说，他们更有侵犯性。然而，有趣的是，这种影响仅出现在血液酒精浓度上升时。当血液中酒精水平下降时，实验参与者在侵犯水平上与控制组没有喝酒的参与者之间没有差异。当酒精水平升高时，喝酒的人感到自己的兴奋性、外倾性和刺激性都增强了，但神

经心理功能的受损害程度也加强了,比如记忆力、注意力和反应时间都会变差。另一方面,当酒精水平下降时,喝酒人的感觉则正相反——感到放松和疲乏。只是在那些体内酒精水平正在上升的人身上侵犯才会变得更强烈这一事实,出于两种原因可以帮助我们理解酒精为何会导致侵犯。

第一,体内酒精含量升高时,生理唤醒的增加可以导致更强的侵犯,这与本章前面提到的认知的新联想主义模型(Berkowitz, 1969, 1989)和兴奋转移模型(Zillman, 1984)是一致的。第二,神经心理功能受损也会导致侵犯行为的增加。酒精降低了人们对环境信息进行仔细加工的能力,增加了其对更少费力的、自动的刺激反应的依赖性。因而个体更可能卷入侵犯行为,因为他们没有系统地评估环境或者考虑自己行为的后果。受酒精作用的个体,除了不能使用外部线索,还很难运用内部线索。尽管大多数人都赞同非暴力的社会规范,但受酒精影响的个体,自我意识已经降低(Hull, 1981),可能并不会按照这一理念行事。

**酒精期待论(alcohol expectancy theory)**给出了酒精对侵犯作用的另一种解释。人们对酒精如何影响行为有某种预期,我们一般都认为酒精会使人更加外倾、更少抑制力、更具有侵犯性。因此,我们知道酒精影响下的非常规行为通常都有借口,换句话说,应该受指责的是酒精,而不是个人(回想一下第2章讨论的性格归因与情境归因)。结果,人们可能会更具侵犯性地行为,因为他们认为自己可以逃脱惩罚。有一些证据支持这种解释。兰等人(Lang, Goeckner, Adesso, & Marlatt, 1975)发现,认为自己喝酒而事实上并没喝酒的人,其行为也会更具侵犯性,不过最近针对该文献所做的一项元分析,就所谓的**安慰剂效应(placebo effect)**提出了一些疑问(Bushman & Cooper, 1990)。

## 小结

在这一部分,我们介绍了三个与个人有关的、影响侵犯的因素。首先,男性往往会比女性作出更多的身体侵犯行为。这种**性别差异**反映了这样一个事实,即男性特异地具备更高的荷尔蒙睾酮素水平。**性别社会化**方面的差异似乎也起到一定作用,女孩从小就被鼓励具有被动和温柔的特质,男孩则被鼓励具有活跃的特质。然而并非女性就不表现侵犯。相反,她们以不同的方式展示侵犯。具体来说,研究表明女性比男性表现出更多的**非直接侵犯**,例如传播谣言。社会心理学家也调查研究了一定的人格特质是否与侵犯有关。尽管证据有限,但似乎具有**愉悦性**的人较少具有侵犯性,**A型人格者**则更可能有侵犯性,尤其是在他们的能力受到威胁时。**自尊**的影响也蕴涵于侵犯之中,具有较高但脆弱自尊的人倾向于表现更高的侵犯水平,尤其是

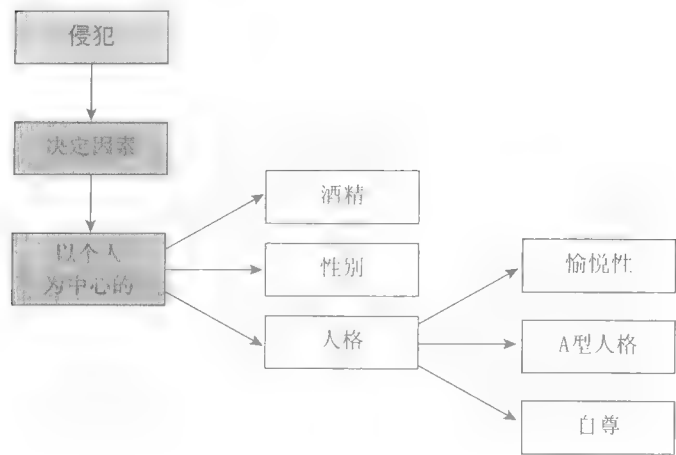


图 7.7 记忆地图

在他们积极的自我概念遇到某种方式的威胁时。最后，受酒精影响的人倾向于表现出增高的侵犯性。酒精损伤了神经心理功能，降低了个体抑制侵犯反应的能力。

## 以情境为中心的侵犯性决定因素

尽管某些个体特征可能会使一些人比其他更容易作出侵犯行为，但这些特征无疑是与人们所处的环境相互作用的。在这一部分，我们讨论物理环境、人们知觉的社会位置，以及生活其中的文化或亚文化等因素对侵犯的影响。

### 物理环境

有三方面物理环境已被证明具有影响侵犯水平的作用——温度、拥挤和噪音。

#### 温度

很多研究表明，温度越高，人们就越具有侵犯性。高温会导致生理唤醒、兴奋和不适，这些都能激发侵犯。哈里斯与斯塔德勒 (Harries & Stadler, 1983) 研究了在达拉斯 12 个月的时间段内天气和恶性袭击案数量之间的关系。他们发现，天气越热、越潮湿，袭击的数量就越多。与其相似，安德森与安德森 (Anderson & Anderson, 1984) 研究了两年间谋杀和强奸的比率，发现当平均日气温升高时，这些犯罪的数量也会随之升高。研究还表明，当天气炎热时，集体暴力 (例如暴乱, Carlsmith & Andersen, 1979) 和家庭暴力 (Cohn, 1993) 也会增加。

但是在温度极高时，这一倾向就不会持续下去。哈里斯与斯塔德勒 (Harries & Stadler, 1983) 发现，当天气极热并且潮湿时，袭击案件的数量并没有继续上升。科恩与罗敦 (Cohn & Rotton, 1997) 发现了高温与侵犯之间存在曲线关系的证据。他们仔细检查了明尼阿波利斯警署的犯罪数据，算出两年间包括打架、枪击、刺伤、偷窃、绑架等在内的袭击案件的比率。然后将这些统计结果与那段时间内每天的天气情况相比较。结果如图 7.8 所示。天气越炎热，袭击案件就越多，但当气温高于华氏 75 度时，袭击的数量就开始降低。这可能是因为过高的温度会消耗人的能量，使之很难做什么事情，更不用说侵犯。

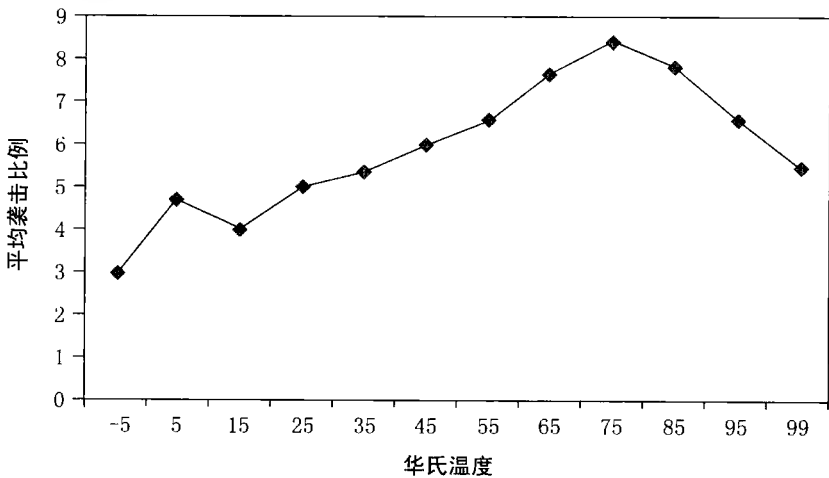


图 7.8 温度和袭击数量之间的曲线关系。数据来自科恩与罗敦 (Cohn & Rotton, 1997)

科恩与罗敦还发现，高温与侵犯之间的关系在夜晚表现得更强。可以推测，这是因为白天大多数人都在有空调的室内工作，因而不受室外温度的影响。不过，温度与犯罪之间的关系，并非适用于所有类型的犯罪。根据安德森等人 (Anderson, Bushman, & Groom, 1997) 的研究，在情感性侵犯的情况下，即侵犯目的是要造成伤害，二者的关联要比在工具性侵犯的情况下，即侵犯是为了一个不同的目标（比如抢劫），显得更强一些。

### 拥挤

高密度人群会导致侵犯。这在下面的例子中都能明显看出，比如众多球迷有时会作出粗鲁行为，忙乱的酒吧、夜总会里喝醉酒的寻欢作乐者有时会打架斗殴。就像高温对侵犯的作用，人群密集也容易导致生理唤醒水平、紧张感、兴奋和烦躁的

情绪增加,从而使得人们对侵犯行为的抑制力也降低了。在人群里人们还会感到一种匿名性,因而不需对自己的行为那么负责任,他们对非暴力社会规范的支持度也因之而降低。这种经常发生在人群内部的去个体化过程,将在本章稍后进行详细解释。

在很多环境下都可看到拥挤对侵犯的影响。恩格等人 (Ng, Kumar, Ranclaud, & Robinson, 2001) 调查了一家精神病院住宿单元的空间占有度和语言及身体侵犯的事件。他们发现,当暴力事件发生时,空间占有度是 77%,与此相对照,没有暴力事件发生时,空间占有度是 69%。劳伦斯与安德鲁斯 (Lawrence & Andrews, 2004) 调查了拥挤对成年男性监狱同住一室的人身上的影响。他们发现,同住者对监狱内拥挤状况的知觉,与唤醒和紧张的增加以及心理健康状况的下降有关。他们还发现,感到拥挤的同住者更容易将他人的行为理解为是具有侵犯性的。这些知觉方面的变化,可能会促成侵犯的爆发。根据交互性原则 (**reciprocity principle**),如果人们感到自己被招惹到了,他们就很可能作出侵犯行为。监狱里拥挤时,同住者更倾向于将他人的行为看成是有侵犯性的,从而也就更可能会报之以侵犯。

### 噪音

存在不想听到的声音,尤其是这种声音太大或不可预知,也会导致侵犯增加。格拉斯与辛格 (Glass & Singer, 1973) 让实验参与者在吵闹的条件下和安静的条件下完成一项数学任务。他们发现,吵闹条件下的参与者在接下来的改错任务中所犯错误更多,并感到更加烦躁;尤其是在噪音非常大、随机(因而不可预测)以及他们无法控制噪音时,情况就更是如此。就像高温和拥挤一样,噪音导致侵犯可能也是因为它增强了生理唤醒和紧张感。

### 社会弱势

社会弱势群体可能会以侵犯行为回应其社会地位,但他们是否一定会这么做,则取决于他们的相对剥夺感。如果一个个体或群体在与其他个体或群体比较时,感到自己正在被不公正地弱势化,并认为自己不能通过合法途径改善这种弱势地位,他们就可能会代之以侵犯行为。此时的侵犯,既包括个体的侵犯行为,比如破坏公物或袭击他人,也包括集体侵犯行为,比如前面阅读材料 7.1 中提到的 2001 年发生在英国北部的动乱。尽管这些动乱的确切原因是反对英国民族党的群众大会,但亚裔青年也确实知觉到自身相比白人社区的弱势地位。实际上, Lord Hattersley (前英国 MP) 在动乱后曾提到,其内在原因是疏离和剥夺。

## 文化影响

尽管全世界到处都有暴力和侵犯行为，但不同文化间的侵犯水平似乎也有所不同。不过，很难在任何绝对意义上去比较侵犯水平。虽然像美英这样的西方文化历来秉持非暴力、民主和人权的理念，但他们最近也发动了对阿富汗（2002）和伊拉克（2003）的战争。尽管他们可能会声称，其目的是最终减少压制、暴力和恐怖主义，但最终承受结果的人或许会把西方社会看成是非常有侵犯性的。因此，在一个特定社会内部调查研究文化对侵犯的影响，可能会比在两个社会之间进行研究要容易一些。

尼斯比特与科恩（Nisbett & Cohen, 1996）研究了美国在侵犯方面的文化差异。对犯罪统计数据的一项分析揭示，南部和西部州比北部州具有更高水平的暴力倾向。此外，南部和西部居民更可能赞成暴力（Baron & Straus, 1989），当被侮辱时也比北部居民更易生气和感到紧张（Cohen et al., 1996）。尼斯比特和科恩根据欧洲人最初来到美洲时这些地区的经济情况来解释这些差异。当时南部和西部的定居者通过放牧生存，北部的居民则靠耕种土地为生。牧民的财产（动物）比农民的财产（土地）更容易被偷。因而放牧者很小就领悟到，要防止动物被偷，就必须快速且具攻击性地反应。这就产生了一种**荣誉文化（culture of honour）**，它是一种深植人心的信念，即认为人们必须借助暴力来保护他们的财产，既包括他们的物质财产，也包括他们的心理完整性。尽管大多数美国人现在已经不再是牧民或农民，但尼斯比特和科恩认为，这种荣誉文化仍在发挥作用。

荣誉文化是一套一般性规范和价值观，它与某一地区较高的侵犯水平相联系，但在主流文化内部还存在着具有特别高的侵犯和暴力水平的特定少数派群体，比如一些城区的暴力团伙。这样的群体有他们自己的**暴力亚文化（subculture of violence）**（Toch, 1969），他们可能会觉得侵犯是一种合法的生活方式选择，这一选择能帮助他们提高在更广泛社会中的地位和权力。这些群体拥有一套与大多数社会不同的规范和价值体系，它会给侵犯和暴力以奖励，而对没能遵从这种**暴力群体规范**则给予惩罚。侵犯既指向**外群**成员，也指向**内群**成员。在意大利的黑手党（Nieburg, 1969）和监狱社区（Calkin, 1985）内就存在暴力亚文化的证据。虽然我们这一部分使用的例子主要在于说明某些文化的侵犯特性，但指出群体规范也能促进和平与和谐的人际关系也是非常重要的。例如，美国的摩门社区仍旧秉持着非暴力和被动性的生活方式（Gore, 1968）。

## 小结

很多环境因素都会增加个体侵犯行为的可能性。有三个方面的**物理环境**会影响



侵犯。很多研究表明,温度越高,人就越有侵犯性;高温会导致生理唤醒、兴奋和不适,从而引发侵犯。当处于人群中时,人们也容易侵犯。就像高温一样,这时的侵犯或许是由紧张和兴奋感造成的,但它可能也反映了一个事实,即人们感到一种匿名性,因而对自身行为不如平常那样负责任。存在不想听到的噪音,尤其是这种声音太大或不可预知,也会导致侵犯增加。更广泛的社会争端也可能与侵犯相关。与社会中其他人相比有相对剥夺感的人,如果不能通过合法方式改善其社会地位,就会作出侵犯性行为。在侵犯的可接受性方面也存在文化差异,但要在任何绝对意义上对不同社会进行比较几乎是不可能的。无论如何,经验证据表明,在美国,经济最初建立在放牧基础上的地方,比经济最初建立在耕种土地基础上的地方更有侵犯性,因为他们有一种荣誉文化,这种文化要求他们具有侵犯性,以保卫财产安全。主流社会内部的一些少数人群体,比如城市流氓,有一种暴力亚文化,在此文化中侵犯是一种正常行为。

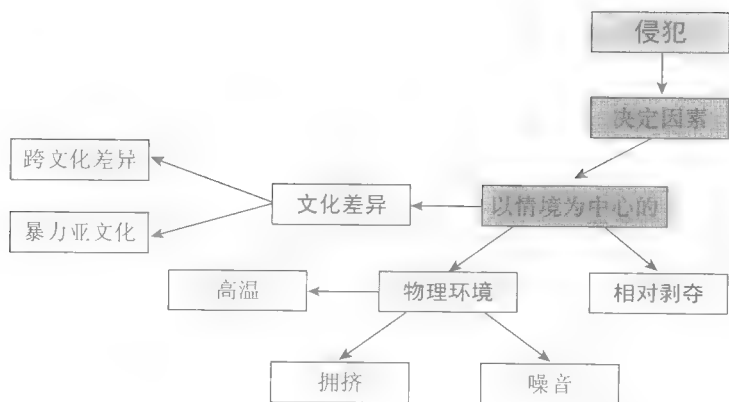


图 7.9 记忆地图

## 去抑制

到目前为止,我们已经讨论了有关侵犯存在原因的大概理论,以及具体侵犯行为的以人为中心和以情境为中心两种决定因素。不过,大多数人都认为侵犯是件错误的事。事实上,多数社会的社会规范都鼓励并奖赏礼貌而友好的亲社会行为,劝阻并惩罚侵犯性的反社会行为。那么,为什么即使有这些规范,人们有时还会对他人施以侵犯行为呢?在这一部分,我们讨论人们为何有时会违反反对侵犯的社会

规范,作出侵犯行为。去抑制 (**disinhibition**) 是对通常能避免侵犯行为的一般约束机制的弱化。这里我们尤其感兴趣的是,能使人们无视亲社会规范的那些侵犯决定因素。下面我们就来讨论去抑制的两个原因——去个体化和去人性化。

## 去个体化

当个体是某群体的一部分或者作为一个大型社会群体的成员而行为时,他们不太可能将自己看成是一个独立的个体,而更可能将自己看成是一个相对匿名的群体成员。这种去个体化 (**deindividuation**) 过程,使人们认为自己此时比正常情况下更不会被他人认出、对自身行为更不用负责任。结果,一般情况下禁止侵犯行为的社会规范也就不再那么适用。去个体化过程似乎在很多侵犯事件中都发挥过效力。本章前面提到的 2000 年欧洲冠军杯上制造骚乱的球迷之所以那么做,可能就因为他们作为是一个群体,一个一致的——去个体化的——英格兰支持者群体在行动。与其相似,阅读材料 7.1 中介绍的 2001 年英国北部“暴力之夏”事件也涉及成群的匿名个体。这些都是集体侵犯 (**collective aggression**, 一种集体作出的侵犯行为,不管群体中的个人是否相识) 的例子。

一个令人震惊的集体暴力范例就是,在有人威胁说要跳楼自杀时出现的“观众侮辱折磨”(crowd baiting) 现象。利昂·曼 (Leon Mann, 1981) 研究了 20 世纪 60 年代和 70 年代报纸上报道的 21 个案例,在这些案例中,自杀者威胁说要从高楼、桥或塔上跳下时都有围观者在场。他发现在 10 个案例中,受害者都被下面的围观者以侮辱性言辞折磨过(被嘲笑并被鼓励跳下去)。曼对发生围观者侮辱折磨的条件很感兴趣。他发现,侮辱折磨往往发生在围观人群很大、人群与受害者之间距离很远、事件发生在晚上的时候。这些因素具备一个共同特征:它们都有助于形成去个体化的感觉,使人群中的个体具有匿名性。曼指出,侮辱折磨也非常容易发生在天气暖和、受害者威胁说要跳下来已经很长时间的条件下。后两个因素或许可以用人群的受挫感,以及该情境与我们前面谈到的侵犯的某些情境性决定因素之间的关联来加以解释。

尽管有重要证据支持去个体化在产生侵犯中的作用,但还是有一些社会心理学家反对这一观点。根据突生规范论 (**emergent norm theory**),人在群体中时行为会更有侵犯性,不是因为他们忽视非暴力的社会规范,而是因为他们遵照了一个不同的侵犯性的群体规范,这种规范产生于特定环境之中。根据社会认同论 (Tajfel & Turner, 1978, 见第 6 章),当个体认为自己的群体成员认同非常重要,群体规范就会为其态度和行为提供一个强制性的指导(如 Reicher, Spears, & Postmes, 1995)。当群体中某些成员开始侵犯性地行为时,其他成员如果认为那是正常的,就更容易

遵照这一行为。最终的结果就是，处在群体语境下的人，既无视非侵犯的规则，又遵守突生的侵犯规则。曼等人 (Mann, Newton, & Innes, 1982) 发现，两种理论都有证据支持。虽然匿名个体比非匿名个体更容易作出侵犯行为，但当侵犯行为被感知为正常时，两者的差异就会更大，而当侵犯被感知为非正常时，两者的差异就会较小。

## 去人性化

去人性化会导致去抑制和侵犯，因为它使侵犯者具有匿名性且不太负责任。不过，当侵犯的受害者是匿名的时，去抑制也可能导致侵犯。**去人性化 (dehumanization)** 发生在人们无法将他人看做人类的一员时。侵犯者认为他人在某方面配不上人的称号，从而也就不太可能体恤侵犯目标的痛苦体验。这使得他们能够将自己的行为合法化，并减轻任何羞耻感或罪恶感，进而就会增加侵犯的可能性。去人性化经常会导致灾难性的后果。它也常被引证为种族灭绝行为的主要原因之一（见阅读材料 7.4，它讨论的是去人性化在 1994 年卢旺达种族灭绝事件中所起的作用）。

### 阅读材料 7.4 卢旺达种族灭绝

1994 年在小小的中非国家卢旺达，当胡图部落的成员开始发动针对图西部落 的暴力运动时，一场最具灾难性的种族灭绝事件也就拉开了序幕。

#### 冲突的缘起

占多数的胡图人与占少数的图西人构成了卢旺达的两个主要民族群体，他们彼此非常相似，住在同样的地区，遵循同样的传统，尽管如此，他们之间仍然存在一触即发的民族紧张。1916 年，卢旺达成为比利时的殖民地，这种紧张关系更加恶化。比利时人认为图西人比胡图人优越并为图西人提供相对较好的工作和教育，这在胡图人中激起了怨恨情绪。当 1962 年卢旺达从比利时的殖民统治下独立出来时，胡图人接管了国家政权，在接下来的几十年里，图西人经常成为危机时期的替罪羊。1994 年 4 月胡图总统遇刺，有报道暗示图西领导者保罗·卡加梅 (Paul Kagame) 应对此事负责，从而引发了一场从首都蔓延至全国的暴力运动。

#### 种族灭绝

总统卫队以及军队官员、商人和政治家开始了一场反对图西人的报复运动。不久，很多其他人受广播宣传的鼓动也加入进来，形成了一支多达 3 万人的非

官方武力群体，被称作“Interahamwe”。

普通胡图百姓也被鼓动加入运动，说是杀了图西邻居会获得食物、金钱和土地的奖励。

在4月到6月100天的时间内，大约80万卢旺达人被杀。大多数死者都是被胡图部落成员所害的图西人。不支持种族灭绝的温和的胡图人，也成为屠杀的目标。

### 去人性化的作用

如此大范围的人可以杀害自己国家的同胞，有些甚至是以前的朋友，几乎是不可想象的。然而胡图人所持有的负面情感和怨恨是如此强烈，以至于图西人在他们眼中都算不上人类。这种观点通过监狱内部和广播里的仇恨宣传而传遍全国。比如4月份胡图总统被害后，一家私人广播电台“Radio Television Libre des Mille Collines”就号召进行“最后的战争”以“消灭这些蟑螂”。后来，它又宣称图西人正“像老鼠一样被杀掉”。通过将图西人看成动物而不是人，反对谋杀的正常抑制就被减弱了，胡图人认为，图西人不值得被看成人。这样一来，在犯罪者眼中，谋杀就被正当化与合法化了。

去人性化也有助于解释，侵略伊拉克后英美武装占领军对囚犯的待遇问题。2004年1月，一些美军士兵在巴格达 Abu Ghraib 监狱虐待伊拉克囚犯的事件被曝光。内部犯罪调查发现，囚犯受到很多虐待，包括殴打和电击、被迫长时间保持裸体。一些囚犯还被迫用手或膝盖走路、像狗一样叫，另一些人要把沙袋放在头上。在伊拉克东南部的巴什拉，英军也被发现有类似暴行。

上面讲的这两个虐待事例是去人性化的有力说明。把囚犯看成动物，他们的人性特征就会被忽略。把囚犯的头蒙上，他们就会变得具有匿名性。这种待人方式无疑使士兵更容易进行侵犯行为。通过不把受害者看成是人，士兵更容易将自己的行为合法化，并忽略自己给他人造成的痛苦。但究竟是什么导致士兵将狱犯去人性化呢？

将受害者去人性化，尤其是在群体水平上去人性化，对此有一种解释叫做去合法化（delegitimization）。在卢旺达，胡图人对图西人一直就怀有极端的仇恨（见阅读材料7.4）。尽管入侵伊拉克后，西方社会最初认为伊拉克百姓是值得同情的，但由于入侵以来截至2005年3月，美国方面的死亡人数已超过1500人，英国方面的死亡人数已达100人，态度也就开始变得愈加敌对。当一个群体被人用一种非常负

面的信念看待时，就会被置于一个负面的社会类别，被贴上威胁内群规范、价值和生活方式的标签 (Bar-Tal, 1990)。以这种方式将外群去合法化，对该群体的去人性化以及随后对其采取的侵犯行为就可以被正当化。

小结

侵犯可以源于去抑制，即对通常避免侵犯的规范性约束机制的一种弱化。人们有时也会通过去个体化过程而被去抑制，在去个体化过程中，个体会认为自己比平时更不容易被认出，对自己的行为也可以负担更少的责任。去个体化可以解释集体侵犯现象，比如足球流氓主义和“观众侮辱折磨”等。但突生规范论给出了另一种观点，处于群体中的人们作出侵犯行为，不是因为他们忽视了非暴力的社会规范，而是因为他们遵从了特殊环境下产生的、与普通社会规范不同的侵犯性群体规范。当侵犯目标被去人性化和去合法化时，去抑制也能引发侵犯，有时还会导致灾难性的后果。

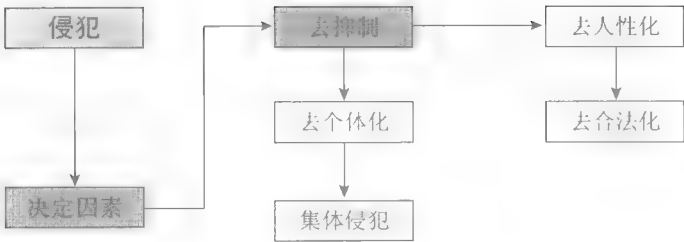


图 7.10 记忆地图

社会中的侵犯形式

至此我们已经讨论了侵犯为什么存在的大致原因、侵犯的具体决定因素，以及典型的非侵犯规则有时被放弃的原因。在本章最后一部分，我们集中介绍社会心理学家特别关注的三种具体侵犯形式——家庭暴力、性侵犯和恐怖主义。

家庭暴力

近年来，家庭暴力问题以研究和媒体报道的方式受到人们大量关注。在英国，警方每分钟都会接到有关家庭暴力的求助电话。这类电话总数一年超过 57 万次 (Stanko, 2000)。然而，由于家庭暴力的受害者经常感到害怕或羞耻，所以这一统计数据或许还不能准确说明问题的普遍性。根据英国犯罪调查，真正的家庭暴力事

件中,只有40.2%被报告给警方(Dodd et al., 2004)。虽然传统上我们认为**家庭暴力(domestic violence)**这个词指的是家庭男性成员对女性成员进行的侵犯,但它可以被更准确地定义为,对家庭任何成员所施行的语言或身体侵犯。事实上,相比男性在异性关系方面的暴力行为,女性则略微更有可能对家人施行身体暴力(Archer, 2000)。不过,男性的家庭暴力行为往往受到更多关注,因为他们更易造成严重的伤害或死亡。

令人惊讶的是,人们更容易被自己的家人——而不是别的什么人——杀害或进行身体攻击(Gelles, 1997)。盖利斯与斯特劳斯(Gelles & Straus, 1979)说道,因为人们与家庭成员共渡的时间比他人更长,与家庭成员共同参与的活动范围也比他人更广泛,所以家庭成员彼此之间高度依赖,对其他家庭成员的坚强与软弱之处也都非常了解。正常情况下,这些特征都是好事,但当出现问题时,它们就会被用来当做伤害其他家庭成员的手段。此外,家庭成员之间身体上的接近性意味着,当产生挫折和紧张时,家庭成员更容易成为发泄挫折与紧张的目标。从犯过者的角度来说,与家庭暴力相关的因素有紧张(例如经济困难和疾病)和酗酒虐待。自己曾是家庭暴力的受害者也更容易侵犯家人,从而导致一代传一代的虐待循环。

## 性侵犯

英国犯罪调查(The British Crime Survey, 2002)证实,2001年间一共发生了19万起严重的性攻击事件,有4.7万女性受害者被强奸或意图强奸(Walby & Allen, 2004)。社会心理学研究一直想要揭示**性侵犯(sexual aggression)**发生的原因。

色情材料的可得性是有助于性侵犯的一个因素,所谓色情材料包括杂志、电影和展示性行为本质材料的网站。研究表明,接触色情材料,会增加人们对性侵犯的忍耐力及对他人的实际侵犯行为。比如齐尔曼与布赖恩特(Zillman & Bryant, 1984)将实验参与者分别暴露于少量、中等暴力色情作品,或者大量的暴力色情作品两种环境下。相比于较少接触色情作品的参与者,看了大量色情作品并遭实验助手辱骂的参与者,在随后的实验中认为强奸更可以忍受,而且建议给予罪犯较低的判刑。

为了研究色情作品对实际暴力行为的影响,唐纳斯坦与伯科维茨(Donnerstein & Berkowitz, 1981)首先让女性实验助手辱骂男性实验参与者,以使其愤怒。然后让参与者观看两个男性强奸一名女性的性暴力电影。电影有两个版本,参与者只看其中之一。一个版本里,受害人似乎喜欢这样的体验,而在另一个版本里受害人显然被此经历弄得很痛苦。随后,参与者有机会对先前遇到的实验助手施以侵犯行为(进行电击)。与在控制条件下观看了非暴力影片的实验参与者相比,观看任何一种

版本的暴力电影,并且先前被女助手惹怒的男性,都对这位女助手施加了较大的电击。然而当他们没有被辱骂(因而没有生气)时,参加实验的这些男性只在观看了受害女性似乎喜欢性攻击的电影时,才会对助手施加较大电击。

色情作品和性侵犯电影会增加对性侵犯行为的忍耐力及针对女性实际侵犯行为的一个原因是,它可以使强奸神话(**rape myth**)持续下去。认为女性私下里喜欢受到性攻击,是一种不正确的想法。马拉穆思与切克(Malamuth & Check, 1981)发现,观看性侵犯电影的男大学生,过后会比观看主流浪漫电影的男大学生,更可能接受强奸神话和针对女性的人际侵犯。

对于强奸妇女,尤其是熟人强奸(**acquaintance rape**),即受害人认识犯罪者、甚至是正在与其约会,还有一种解释,这一解释关注女性在社会中相比男性的角色形象。传统上,虽然男性性行为随便是受赞赏的,但女性在性行为方面表现得过于活跃,尤其是超越一种关系之外,就会被视为“放荡”和有些不道德。相反,社会内隐性地期望女性能保持童贞,并抑制男性性爱方面的亲近。一些研究者争论说,这种双重标准会使女性陷入名义性拒绝(**token resistance**)。例如,米伦哈德与霍拉鲍夫(Muehlenhard & Hollabaugh, 1988)发现,在由女大学生组成的调查样本中,有39%的人承认她们经常对性行为说“不”,而实际的意思却是“是”。这种行为非常危险,因为它会使强奸神话得以持续下去,并会鼓励男性在女性说自己不想进行性行为时忽视她们。然而,最近有研究对女性名义性拒绝的比例作出了大大低于以前的估计,大约在10%左右(Shotland & Hunter, 1995)。另外,尽管有关名义性拒绝作用的证据不少,但指出名义性拒绝这一概念无论如何不能被用作使强奸正当化的借口是非常重要的。

## 恐怖主义

自从新千年开始,我们就目睹了国际恐怖主义的很多灾难性行为。2001年9月11日,四架飞机被劫持,其中两架撞上纽约世贸大厦的双子塔,另一架在华盛顿区的五角大楼坠毁,此事导致3057人遇难。2004年3月11日,一伙协同作案的恐怖分子袭击了马德里的通勤铁路系统,杀害192人,伤及2050人。2005年7月7日早晨,四名恐怖分子在伦敦市中心的三个地铁和一辆公共汽车上放置炸弹,炸死自己和其他52名乘客。在知悉以上这些以及其他一些恐怖袭击后,肯定有很多人都想知道,究竟是什么样的人能使自己给他人造成那么大的伤害。

穆哈德姆(Moghaddam, 2005)提出的一个心理学模型,通向恐怖主义的阶梯(**staircase to terrorism**),或许有助于解释某些人是如何且为什么会最终作出这样的

暴行。他使用了一个隐喻,说有一个狭窄的楼梯通往处于建筑顶层的恐怖主义行为。在作出恐怖行为之前,潜在的恐怖主义者就好像顺着建筑物的每层楼梯上升一样,要经历几个阶段。在每层楼上,个体可以获得的选择数量都会减少,直到最后除了毁灭他人之外别无选择。下面列出了每层所发生的情况。

**第一层——相对剥夺感:**数百万人都属于这一层次。他们相信公平和公正待遇的重要性,但却感觉自己没有得到应该获得的利益。尽管贫困和缺乏教育有可能是该层次的影响因素,但这里重要的不是剥夺的绝对水平,而是相对水平。恐怖主义者通常并不是生活在最贫困地区最穷的人,而是这样一些人,他们不管多富有或受过多好教育,但谈及本群体在社会中相对于其他群体的地位,仍感觉这其中存在某种不公正之处。

**第二层——对程序性正义的感知:**在寻求解决所感知到的不公正的过程中,第一层的少数人会爬到第二层。如果个体感觉自己有机会脱离被剥夺的群体上升到一个更好的位置上,他就不太可能继续在这个通向恐怖主义的楼梯上攀升。这一阶段的另一个重要因素是对程序性正义的感知:个体感觉政府的公平程度,他们有多少机会可以参加决策制定过程或表达不满。

**第三层——取代侵犯。**当个体不能公开表达不满,就会上升到第三层。通过指责其他群体造成了他们感知到的问题来取代侵犯。这方面的例子就是在很多中东国家都存在的反美主义。积极寻找机会侵犯受指责群体的人就会爬到第四层,寻求能对其感知上的敌人采取直接行动的途径。

**第四层——接受另一种道德准则。**在第四层,个体被招募进恐怖组织。虽然主流社会认为他们是不道德的,但在恐怖组织内部,人们接受了另一种版本的道义。在这里,敌人被看成是不道德的,恐怖分子感觉自己是在为一个正义目标而献身。这符合本章前面提到的突生规范论——人们侵犯性地行为,是因为他们遵循了一套由于新群体生成而出现的新型侵犯性社会规范,而不是因为他们无视平等主义的社会规范。

**第五层——类别化思考和感知的合法性:**新招募进恐怖组织的成员成为恐怖小组的一部分。他们被鼓励绝对化地思考问题,并强调我们(恐怖群体)和他们(敌人)之间的差异,以助于将恐怖分子的目标合法化。在这一点上他们很少有机会逃脱,因为从招募到执行恐怖袭击任务之间的时间很短。在采取任何攻击行动之前,招募进来的人都会受到小组里其他人大量鼓励和关注的鼓舞。小组的领导者通常都是具有强大权威的人物,他不会容忍不服从或不忠的情况。从这一点来看,一旦进入这一层次,个体的行动就会被强有力地控制起来。



**第六层——恐怖主义行为：**在这一阶段有两种机制共同作用，最终导致个体伤害无辜平民。第一，普通百姓被类化为外群的一部分，内外群间的心理距离被扩大。通过将百姓看做敌方群体的一部分，快速形成的恐怖主义者回避了阻止伤害他人的正常抑制机制（见前面关于去人性和去合法化的部分）。此外，因为受害人通常并不知道即将到来的危险，所以他们没有机会以那些或许能激发抑制机制的方式去行动，诸如请求、哭喊、与犯罪者进行目光交流。

穆哈德姆（Moghaddam, 1998）指出，尽管有些人或许比其他人更易成为恐怖分子，但从根本上导致恐怖主义的还是第一层的状况；只有改变第一层的状况，才能有效地阻止恐怖主义。

小结

在这一部分，我们明确了社会中经常发生的三种具体侵犯形式。**家庭暴力**是指对家庭成员作出的语言或身体侵犯。人们更易受到自己家人而非他人的身体伤害，家庭成员身体上的接近性意味着，他们最容易成为紧张和挫折的替罪羊。**性侵犯**可能会因色情材料越来越容易获得而恶化。研究表明，暴露于色情作品下会增加人们对性暴力的忍耐性，这可能是因为它可以使**强奸神话**持续下去的缘故。本世纪初就看到很多反对西方的恐怖主义行为，其数量之大史无前例。根据**通往恐怖主义的阶梯模型**，相对剥夺感和感知上缺乏程序正义，会导致一些人通过恐怖行动方式表达他们的不满。根据这一模型，改变社会状况最终会比打击个别恐怖分子更有效。

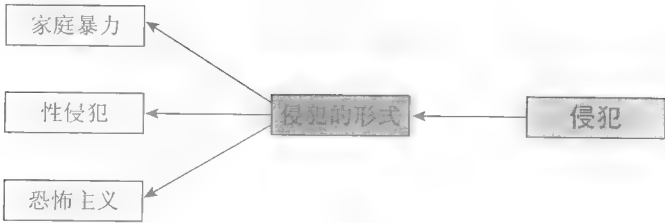


图 7.11 记忆地图

总结

本章我们概述了有关侵犯的社会心理学研究。我们还解释了为什么人们通常都有侵犯行为倾向、什么时候我们最易于作出侵犯，以及侵犯在社会中的一些表现形式。侵犯行为的原因有很多。**生物学理论**争论说，我们侵犯性地行为，是因为这样

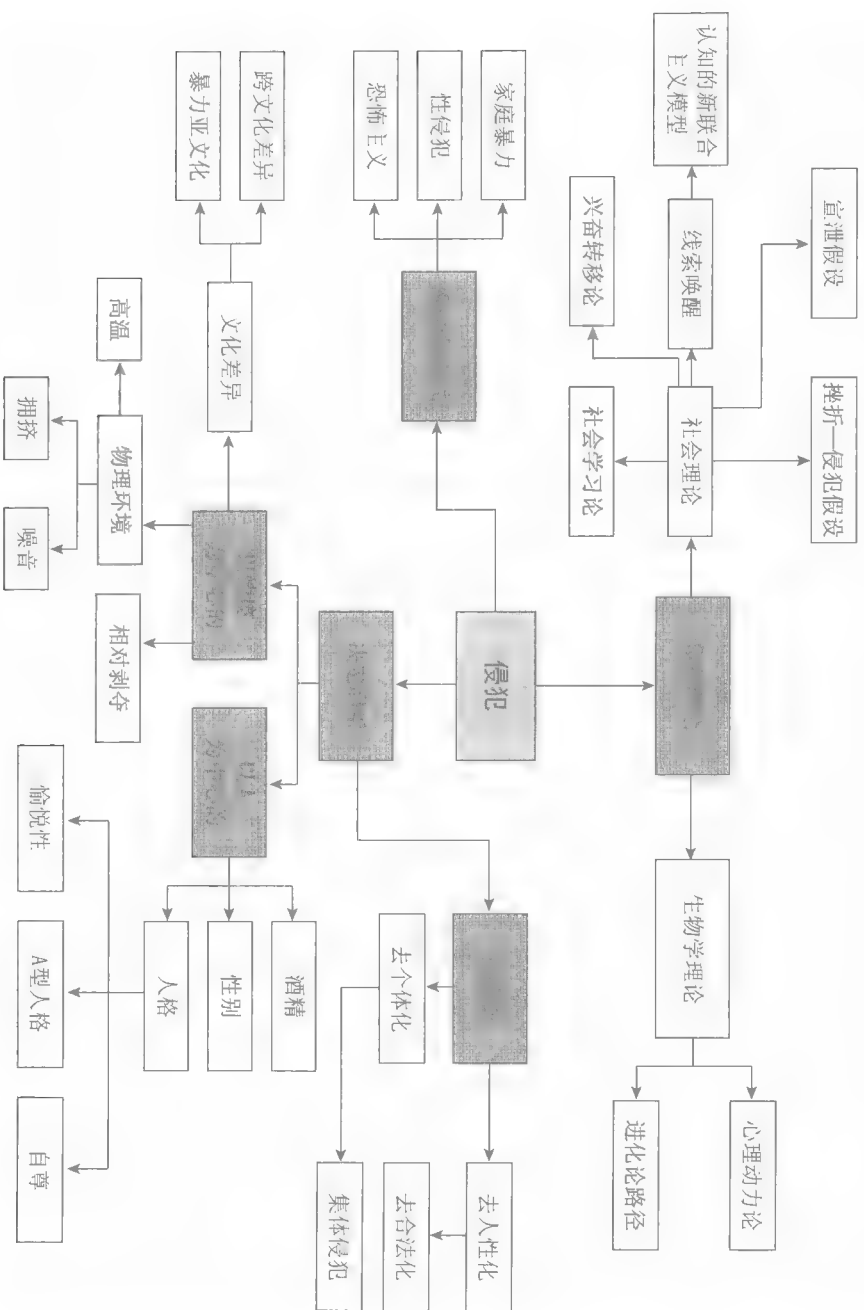
做对我们有适应性,它可以使我们保证自己和后代生存,以此保护自己的基因。然而,尽管有一些侵犯的生物学倾向,但这些倾向无疑是受到社会环境的影响。

社会心理学家争论说,由于我们为生活中不能解决的重要事物而感到挫折,并把挫折向可得的替罪羊身上发泄,以达到宣泄的目的,所以就会变得有攻击性。产生挫折的环境线索会导致生理唤醒,进而就会增加侵犯行为的可能性。根据认知的新联想主义模型,如果一个特定刺激被反复与愤怒反应相联系,那么只要存在那一刺激——或者是一个人或者是一种情境——就会导致愤怒和侵犯。有趣的是,即使实际上不是由于挫折或愤怒而产生的唤醒,比如由体育运动产生的生理唤醒,也会被错误地归因于愤怒。我们还会从周围他人的行为那里学习侵犯行为。社会学习论对社会中的侵犯有重要含意,因为它意味着仅仅是观看侵犯行为,比如电影或电子游戏中的侵犯行为,都会增加我们自己侵犯行为的可能性。

除了关于侵犯在通常情况下发生原因的这些总体理论,研究还揭示了影响特定个体是否会进行侵犯的多种因素。有些因素与潜在侵犯者的个性特征有关。例如,侵犯有显著的性别差异。传统上,人们认为男性更有侵犯性,但更细致的研究显示,男性和女性都会表现出侵犯性,主要的不同在于他们表现的侵犯类型。男性特有地更具身体攻击性,女性则更多运用微妙的侵犯形式。这些特征不仅反映了两性之间激素和身体方面的差异,也反映了这样一个事实,即女性往往拥有更大、更亲密的社会网络,在此网络里间接的侵犯形式更加有效。个体的人格特征也会使其更易于或更不易于进行侵犯行为,愉悦性特质得分高的人不那么容易具有侵犯性,A型人格者或者高自尊的人,如果再加上自我受威胁,往往更容易作出侵犯行为。受酒精影响的人的行为也更有侵犯性,这是因为神经心理功能受损,降低了其仔细加工情境信息的能力。

侵犯的这些个体差异往往会跟人们所处的情境发生相互作用。比如,当天气炎热(但不能太热),当人们是某一大规模人群的一部分,当环境嘈杂,尤其是在噪声过大或不可预测时,他们就更容易具有侵犯性。更广泛的社会因素也很重要,与相关他人相比有被剥夺感的人更容易作出侵犯性行为,尤其是如果他们感到自己不能以更具建设性的方式逃脱社会弱势地位,就更是如此。尽管很难对文化与文化之间主观定义的侵犯水平进行比较,但有些文化通常就是比其他文化更有侵犯性。不过,有证据表明,美国南部和西部的州通常比北部的州更有侵犯性,因为他们赞同的是一种荣誉文化。此外,一些少数派群体具有暴力亚文化,在此文化中侵犯是正常的、是被积极鼓励和奖励的行为。

尽管大多数社会都具有亲社会行为和非暴力的社会规范,这意味着我们通常不愿进行侵犯行为,但人们有时还是会选择触犯这些规范,作出侵犯行为,这就是去



抑制过程。处于人群中或者作为一个大型社会群体成员而行动的人，更容易作出侵犯行为，因为他们感到匿名性和对自己行为更少的责任感。这一去个体化过程有助于解释集体侵犯行为。但当侵犯的受害者似乎是匿名时，去抑制也会导致侵犯。当人们被去人性化，那么对其进行侵犯而不感到羞耻或罪恶，就会变得很容易。

侵犯有很多形式。家庭暴力，即对家庭任何成员的语言或身体侵犯，是一种近年来得到大量研究和受到媒体关注的侵犯形式。尽管女性受到其男性伴侣的暴力攻击是被披露得最多的案件，但女性也可能是家庭暴力的犯罪者。社会心理学家也研究了性侵犯，例如强奸和性攻击，他们想要发现性侵犯的诱发因素。在实验条件下，显示出能增加性侵犯忍受力并促发对女性实际侵犯行为的一个因素，就是暴露于色情资料下。接触色情作品会使强奸神话（即错误地认为女性喜欢被性攻击）持续下去。最后，我们还讨论了一种极具灾难性和深远影响的侵犯形式——恐怖主义。虽然可以理解，对大多数人而言恐怖分子的行为似乎是毫无意义的，但社会心理学家指出，是复杂的社会条件和个体特征相互作用，才逐渐使个体距离恐怖行为的实施越来越近。通向恐怖主义的阶梯模型认为，广泛的社会变迁，最终将会是消除恐怖主义最有效的途径。

## 深入阅读

Green, R.G. (1998). Aggression and antisocial behaviour. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 317-356). New York: McGraw-Hill.

Malamuth, N.M. & Addison, T. (2001). Integration social psychological research on aggression within an evolutionary-based framework. In G.J.O. Fletcher & M.S. Clark (eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes* (pp. 129-161). Malden, MA: Blackwell.

## 关键问题

1. 对社会中存在的侵犯都有哪些解释？
2. 人类从本质上就具有侵犯性，还是我们从环境中学会侵犯？
3. 侵犯可以归因于个体差异还是社会条件？

## 第 8 章 亲社会行为

### 本章概要

- 什么是亲社会行为
- 亲社会行为的起源
  - 进化观点
  - 社会规范
  - 榜样
- 以情境为中心的决定因素
  - 拉塔内和达利的认知模型
  - 旁观者冷漠效应
  - 皮利亚文的旁观者计算模型
- 以知觉者为中心的决定因素
  - 人格
  - 才能
  - 心境
  - 移情—利他假设
  - 助人的性别差异
- 以接受者为中心的决定因素
  - 相似性
  - 群体资格
  - 吸引力
  - 对不幸的责任
- 接受帮助
- 总结

2001年9月11日,在那架Flight 11撞上世贸大厦北楼之后,工作在北楼88层的弗兰克·德马蒂尼(Frank DeMartini)和巴勃罗·奥蒂兹(Pablo Ortiz),帮忙救出了这层楼上的人。随即他们又带着一群人上到飞机撞击区,用撬棍和闪光信号灯撬开门,并沿着撞击区的边缘清理了12楼地上的杂物,在那里也有很多人被困。德怀尔与弗林(Dwyer & Flynn, 2005: 88)在其事件报道中提到,到处撬门并不是德马蒂尼和奥蒂兹以及其他那些人的工作,紧急情况下他们在世贸大厦的义务就是自己逃生。尽管如此,他们还是救出了至少70人。不幸的是,他们最终为此付出了代价,当大楼倒塌时失去了自己的生命,因为他们没有抢先冲到安全地带,而是把他人的生命放在了首位。

## 什么是亲社会行为

---

德马蒂尼和奥蒂兹的行为是亲社会行为(**prosocial behavior**)的典型范例,所谓亲社会行为就是在特定社会中通常为他人赞赏的行为。很多行为都可被归为亲社会行为,像友谊、慈善、牺牲、分享和合作等。但多数亲社会行为研究都只关注两种特殊形式的亲社会行为——助人和利他。助人(**helping behavior**)是指人们以一种他们认为有益于他人、同时也可能有利于自身的方式,自愿且有意作出的行动。由于助人行为必须是有意的,因而该定义排除了那些偶然而非特意有利于他人的行为,比如意外丢了钱,后来恰巧被他人发现。此外,由于助人行为必须是有意实行的,也就排除了那些表面似乎是要帮助他人(比如一个公司向慈善事业捐款),但事实上却完全是为了自私目的(提高公司声望,进而增加公司未来收益)而作出的行为。不过,这一定义并不排除有利于他人也有利于自己的行为。例如,捐钱给慈善事业,可能既是因为想帮忙,也是因为这会产生良好的自我感觉。利他(**altruism**)是一种更加特殊的助人行为,指有利于他人但却不期望任何个人利益的亲社会行为。德马蒂尼和奥蒂兹在2001年9月11日所做的就是利他行为,他们的行动没有个人利益,而且显然将自己置于险境,但他们仍然继续做下去。

社会心理学的很多内容都关注人类社会行为的消极方面,比如人们如何将不属于自己群体的人区别开并表现出对这部分人的偏见(见第6章)、人们侵犯行为的能力(见第7章)。这些研究似乎意味着,最终,我们都将以最有助于自身利益的方式去行动。不过,我们同样具备这样一种能力,即必须以亲社会方式行为自愿帮助他人,而不管这样做是否会给自己带来最佳利益,则使我们有理由保持乐观主义。本章我们就来集中介绍这种积极的社会行为。我们首先会概述助人倾向的起源。然后详细

说明影响我们何时助人、何时不助人的因素。有些因素与需要帮助的情境有关，另一些因素与潜在助人者的特征有关。我们也会了解一下我们会帮助谁。我们更喜欢帮助那些与自己相似的人、属于内群成员的人、有吸引力的人和我们认为值得帮助的人。最后我们则考察了接受帮助的情况。

## 亲社会行为的起源

---

关于助人行为的原因，有三种概要说法。有些心理学家认为，由于进化的品性，我们天生就愿帮助他人。另两种说法更多依赖社会心理学理论。有些心理学家声称，我们是被社会化去帮助他人，我们的助人行为与我们对生活其中社会规范的内化信念有关。第三种解释认为，我们看到了周围他人的助人行为，促使我们复制这种行为或以这种行为为榜样。下面我们就来看一下这三种观点及其各自的证据。

### 进化观点

进化观点认为，我们从生物本质上就愿意帮助他人。换句话说，我们生来就具有保护周围他人的内在倾向，即便这种行为对我们没有明显的好处。为什么会这样呢？根据社会生物学家的观点，我们助人以保证自己基因的存活。通过帮助血亲，我们提升了他们生存的机会，从而也就增加了他们活下来并将我们的基因传递给后代的可能性。与其相应，一直有人认为，产生亲社会行为的基因可能是自我选择的，因为从长期来看，它们增加了种群生存的可能性。

这一观点引发了社会心理学家和社会生物学家之间的激烈争论。首先，我们不仅会帮助亲属，也会帮助朋友，甚至还会帮助完全陌生的人。这如何会增加我们自己基因的生存机会还不太清楚。其次，社会心理学家争论说，虽然存在一些轶事性的证据，但实际并没有明确支持人类亲社会行为的进化论解释的实证研究。这是由进化论解释的内在弊端造成的：假定能解释行为的那些过程（比如基因类型学的进化），无法在实验室中一段适当的时间内观察到。最后，这种方法不能解释人们为什么在有些情境下助人，而在另一些情境下不助人。进化论简单地预测，我们在任何情境下——需要帮助的任何情境都可能对基因传递的潜在威胁——都会帮助血亲。但事实显然不是这样，家庭成员虐待儿童的事件就是生动的例证。任何对助人行为的全面解释，都必须不仅能解释助人行为何时会发生，还要能解释为何在有些情况下助人行为不会发生。这三方面严重的局限性也就意味着，尽管进化论对解释助人行为可能有一定作用，但对助人行为的详尽说明还必须考虑其他因素。

与进化论解释相对立的是两种社会心理学说法，它们解释了人们为什么会作出助人行为。第一种说法将助人与社会规范联系起来进行解释。第二种说法认为社会学习能解释助人行为，我们助人是因为反复看到他人助人的行为，这为我们自己的行为提供了榜样。下面，我们首先讨论社会规范如何解释助人行为的原因。

## 社会规范

社会规范反映了在某一既定群体、文化或社会中，什么是被人们认为正常的和可接受的。社会规范是对我们如何行为有强大影响的人们普遍持有的态度、信念及行动。实际上，有证据证明，正如我们在第5章所看到的，人们依照社会规范行为就会获得回报（比如赞赏、社会接纳），违反社会规范就会受到惩罚（比如反对、拒斥）。尽管不同社会群体和不同文化的社会规范不同，但几乎所有文化都持有一种规范，即只要可能我们就应帮助他人。有三种规范性信念或许可以解释我们为什么具有助人倾向——互惠、社会责任和社会正义。

根据互惠原则 (**reciprocity principle**) (Gouldner, 1960)，我们应该帮助那些帮助我们的人。人们普遍持有这一原则，而且它在人际过程（见第9章）中发挥着重要作用。不过，我们并不是自动去帮助那些已经帮助过我们的他人——如果他们曾为我们作出重大的、意料外的牺牲，我们更倾向于回报给另一个人 (Tesser, Gatewood, & Driver, 1968)。

与其相对，社会责任 (**social responsibility**) 规范则认为我们应该帮助那些需要帮助的人，不管他们是否帮助过我们，或者他们是否有能力在将来帮助我们。有证据表明，人们经常愿意帮助需要帮忙的他人，即使他们处于匿名状态并且不期望从他人那里获得赞扬的回报时也是如此 (Berkowitz, 1972)。不过，我们并不会帮助任何需要帮助的人，而是会有选择地助人。一个人的不幸是否被认为是由其自身造成，也会影响我们是否作出帮助的决定。正义世界假设可以解释这种倾向。

正义世界假设 (**just-world hypothesis**) (Lerner & Miller, 1978) 是人们持有的一种普遍信念，它认为世界是正义、公平的地方，在这里人们都能得到他们应该得到的东西。根据这一规范，人们典型地认为“好人好报，恶人恶报”。然而，看到有人不正当地遭受痛苦时，就会毁灭我们对正义世界的信念。为了重建世界是公平之地的信念，我们倾向于帮助需要帮助的人，但只有在我们相信他们的痛苦不是其自身过错所致时，才会这样做。根据这一原则，我们更倾向于为患乳腺癌（人们认为患者对生病没有责任）的人捐款，而不愿为患肺癌（我们或许认定吸烟经常会导致此病）的人捐款。



尽管社会规范对解释助人行为有一定作用，但也并非所有社会心理学家都同意社会规范是理解这一现象的关键所在。泰格 (Teger, 1970) 争论说，虽然人们会口头支持助人的想法，但并不必然就会按照这一支持意见去行动（比如态度与行为之间有时会不协调，见第 3 章）。也有证据表明，外部因素会影响愿意助人的态度是否会转变为真正的助人行为。沃伦与沃克 (Warren & Walker, 1991) 研究了“需要持续性”（助人需要多长时间）对助人行为的影响，发现当来自苏丹的难民家庭只需要短期而不是长期经济援助时，人们更倾向于为其捐款（见图 8.1）。助人的社会规范似乎只有在行为被感觉到有可能奏效时，才会转化为助人行为。这项研究强调了一种可能性，即不仅内在持有的信念（像社会规范）决定着人们是否会助人，而且一些情景因素也在发挥作用。观察其他人在我们所处的情境中做了什么，是解释助人原因第二种社会心理学观点的基础。

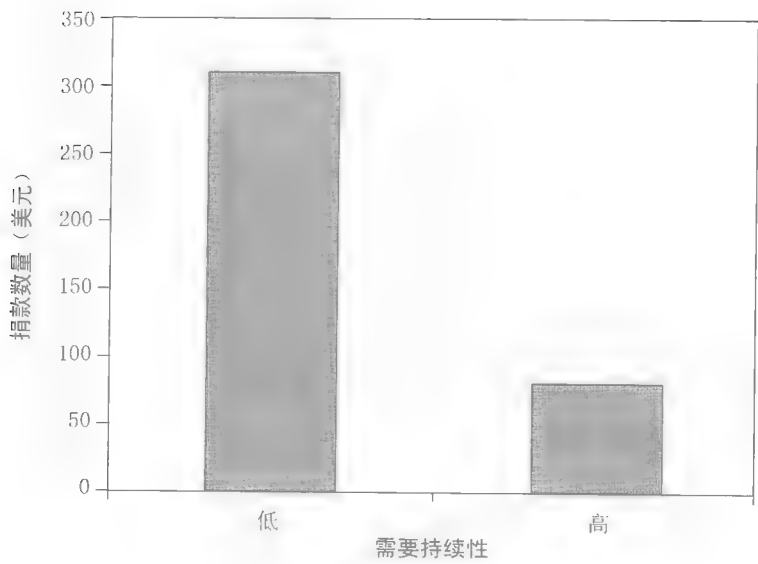


图 8.1 需要持续性对捐助规模的影响。数据来自沃伦与沃克 (Warren & Walker, 1991)

榜样

我们倾向于加入助人行为的第二种原因是，我们通过观察他人的行为而学会了这么做，这是一个被叫做榜样化 (modeling) 或观察学习的过程。前面提到的对助人行为的社会心理学解释——社会规范——建立在知觉者内在过程的基础上，即他们所持有的态度。这种解释则更多关注外部因素——是对情境中他人行为的观察，解

释了我们助人的原因吗？

布赖恩与特斯特 (Bryan & Test, 1967) 调查研究了榜样是否会增加助人的可能性。在一个高度现实化的实验中，骑摩托车的实验参与者要从一个车轮胎瘪了的妇女身边经过。在榜样作用条件下，另一辆车已经停下来并似乎正在帮着换轮胎。然后，骑摩托车的实验参与者会碰到第二位妇女车轮胎也瘪了，但这次她还没有得到帮助。在控制条件下，骑摩托车的实验参与者在遇到车轮胎瘪了的情况之前没有看到榜样。看到助人榜样（另一个骑摩托车的人正在帮助第一位妇女）的骑摩托车实验参与者，比起没有看到此类榜样的人，更倾向于停下来帮忙（见图 8.2）。

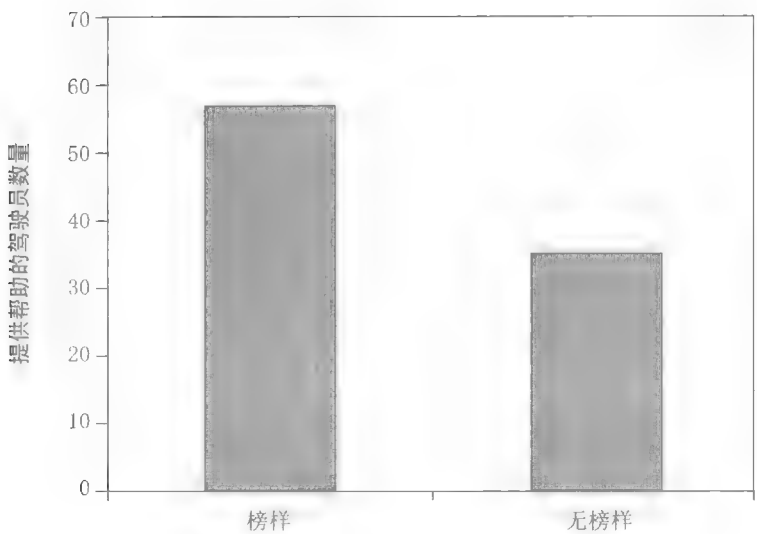


图 8.2 榜样对助人行为的影响。数据来自布赖恩与特斯特 (Bryan & Test, 1967)

在一个类似实验中，拉什顿与坎贝尔 (Rushton & Campbell, 1977) 让女性实验参与者与另一位友好的女士（其实是实验助手）进行互动，并告诉她们这是关于社会互动研究的一部分。当研究结束两位女士一起离开实验室时，有人问她们是否愿意献血。当实验助手先被问到并签名表示献血时，67% 的实验参与者也同意献血。而当实验参与者先被问到，只有 25% 的人同意献血。

根据班杜拉的社会学习论，观察他人的助人行为会增加我们自己助人的可能性，因为它向我们展示了这种行为是合适的，会增加自我效能 (self-efficacy) 感，即相信自己能够成功帮助另一个人。不过，班杜拉也指出，榜样只有在能带来积极结果的时候才会产生助人行为。霍恩斯坦 (Hornstein, 1970) 做过一个实验，实验中参与者

看到另一个人正要归还丢失的钱包。还钱包的人要么看起来很为助人而高兴，要么看起来因为不得不助人所带来的麻烦而沮丧。霍恩斯坦发现，当参与者自己又看到一个遗失的钱包时，看到积极反应的人比看到消极反应的人更可能助人。

小结

上面我们指出了助人行为的若干合理性起源。我们看到，尽管在助人方式上存在某种进化基础，但社会心理学家认为还有其他更具可能性的解释。具体说来，我们受到互惠、社会责任和公平等社会规范的影响。社会学习也发挥一定作用。我们帮助他人可能是因为把他人的行为当做自己行为的榜样。接下来我们将会探讨心理学家已经确证人们会或不会助人的一些特殊情境。尤其是心理学家们一直试图解释，什么时候人们即使处在显然很紧急的情境下也不会助人。我们将此类研究大致分成三个部分，它们反应了决定助人行为三种截然不同的因素类型——情境因素、助人者因素和接受者因素。

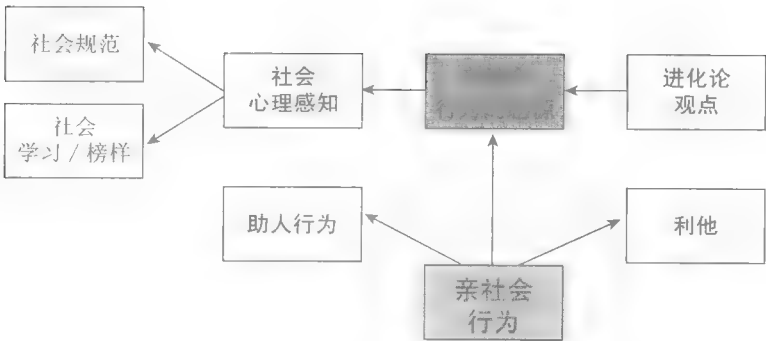


图 8.3 记忆地图

以情境为中心的决定因素

上一部分谈到的一些研究（像 Bryan & Test, 1967; Warren & Walker, 1991）说明，我们并非总会提供帮助。相反，情境因素似乎发挥着一个重要作用。尽管关于亲社会行为的现代研究，已经拓展到将需要帮助的任何情境都考虑在内，但很多研究和理论仍然关注紧急情况下人们何时会提供帮助，即常被社会心理学家称为旁观者干预/介入 (bystander intervention) 的行为。

有一起案例被研究者大量引用和讨论，并导致旁观者干预研究迅速扩展，那就是纽约的一名年轻女性在1964年3月经由皇后区的Kew花园步行回家时被杀害。基蒂·吉诺维斯(Kitty Genovese)深夜下班走到自己住处附近时，遭到一名持刀男子袭击。她反抗并大声哭喊着请求帮忙，并曾两次从男子手中逃脱。但每次都无人回应她的求助。而在次日的警方调查中，实际有38位当地居民都承认听到了尖叫声，但却没有采取行动。基蒂在受到性骚扰和被刺8刀后，最终死去。

基蒂案在美国受到全国媒体的关注，报道者都问到一个问题：为什么没有人来帮助她？人们不想拿自己的生命冒险去面对袭击者，这是可以理解的，但他们都没有给警方打电话，这似乎就无法解释了。由这一案件引发的心理学研究发展出两种模型，一种是拉塔内和达利的认知模型，一种是皮利亚文的旁观者计算模型。这两种模型都想揭示决定助人的过程，并想帮助我们了解在做决定的过程中，为何有些情境下人们会去帮助，而在另一些情境下却不会。

### 拉塔内和达利的认知模型

拉塔内和达利(Latané & Darley, 1968)提出，旁观者在最后决定是否帮助一个处于紧急情况中的人之前，会经过如下几个认知阶段。

**1. 注意事件：**首先，旁观者需要真正注意到所发生的事件。当我们遇到一个潜在的紧急状况时，周围可能还有很多其他事物，这会使我们连同紧急状况也一起错过。这种“刺激过载效应”尤其可能发生在人群密集的城区(Millgram, 1970)。

**2. 定义事件：**注意到事件后，旁观者需要将其定义为紧急情况。这听起来很容易，但由于紧急情境是极不寻常且未曾预料的，所以即便是明显的紧急情况也可能被误解。而且，如果情境具有模糊性，我们很容易将其解释为一般性日常事件，而不是紧急情况。例如，听到有人尖叫，我们可能会认为那是笑声或者有人在附近开玩笑，而不是害怕或痛苦的信号。当情境具有模糊性时，我们往往倾向于参照周围他人，看他人如何行动。如果他人看来比较担心，我们就更容易将此情境定义为紧急情况。

**3. 接受个人责任：**旁观者是否把在紧急情况下提供帮助认作自己的责任，有赖于能替代解决问题的他人是否在场，以及旁观者感觉自己在此情境下的能力如何。如果附近有权威人物，旁观者可能会认为权威人物更能恰当处理紧急情况，从而开脱自己的责任。

**4. 决定做什么：**一旦旁观者注意到情境，意识到它是一个紧急情况，并决定为解决问题承担个人责任，他们就必须决定自己是否有可能帮助，如果有可能的话，他们实际能做些什么。紧急情况是未曾预料且高度异常的，超出旁观者通常的行为体系。因而，似乎很难决定什么是最好的行为方式。在这一阶段，他人的行为对旁观者的行为可能有重要影响。

如果旁观者经历了这四个阶段——注意到事件并将其理解为紧急情况，承担责任并知道如何应对这一情境——他们就会作出是否帮助的最后决定。虽然拉塔内和达利将这作为模型的第五个也是最后一个阶段，但把最后的决定看做前四个阶段的结果可能更容易些。在阅读材料 8.1 中，我们用一则道路交通事故的案例，来说明认知模型如何被应用于现实生活的紧急事件中。

### 阅读材料 8.1 拉塔内和达利的认知模型应用于现实的紧急事件—— 一则道路交通事故的案例

假设你正走在街上，突然一辆汽车撞倒了附近一位正在过马路的行人。哪些因素会决定你是否走过去帮助受伤的行人？我们应用拉塔内和达利的认知模型来回答这个问题。

**1. 注意：**事件发生时你恰好正看着马路吗？还是你正与男友争论问题或正与朋友在电话里聊天？如果你正忙于其他事，没有看马路，你很可能没有注意到已经发生了一起事故。你正走在一条几乎没人的小巷，还是正走在一条繁忙的商业街？如果是在一条安静的街道上，你就很可能注意到所发生的事情。如果是在繁忙的地方，很多其他事情就会吸引你的注意力，将你的注意力从事故上移开。

**2. 解释：**你发现一个行人躺在路上，但由于这是一个你以前从未遇到的极不寻常的情境，所以你或许不确定它是什么意思。情况看起来有多严重？行人躺在那里是失去知觉了，还是正在试图起来？如果他看上去没受伤，你就可能会认为这不是一个紧急事件，继续走自己的路。周围人在做什么？他们是毫不担心地走了过去，还是被事件所惊动？如果周围人的行为，似乎表明他们感觉这一情况是紧急事件，你更有可能提供帮助。

**3. 责任：**你判定自己正在面对一个紧急事件，因为行人都停下不动，其他

人看来也被情况弄得很不安。但你应该承担帮助此人的责任吗？你是一个人在街上，还是周围还有很多其他人？如果你是唯一的旁观者，就可能承担此责任，因为受害人的命运直接落在你肩上——走开就会导致其状况进一步恶化甚至是死亡。如果周围还有其他人，他们中是否有人穿着警察或护士制服？如果有，你会期望他们代替自己承担责任。你受过急救训练吗？如果你认为自己比周围其他人更有能力，你就更可能承担责任。

4. 决定策略：你认定自己有责任帮助受伤行人。但怎样才能真正帮助他们呢？你以前遇到过这种情况吗？如果你见过以往的类似事故，就可能知道在这种情况下该怎么做。你有急救经验吗？如果有，你就会决定自己首先应该检查受害者的呼吸和血液循环使其恢复。否则，你就可能会决定打电话叫紧急服务。但你周围的人在做什么？另一个人是不是正在实施急救、正在用电话寻求帮助，还是正在清理地方？如果有人做了，你可能会跟着他们做。但如果没人行动，自己又不具备此种情境下的经验，你可能会担心做得不当，感觉自己没有介入事件所需的专门知识和技能，因而决定不帮助。

## 旁观者冷漠效应

拉塔内和达利通过调查其他旁观者在场什么时候及是否会影响一个人对紧急事件的反应，实验性地证实了他们的模型。实验中，参与者要么一个人、要么与另外两个参与者一起完成一份调查问卷。开始填答后，实验者会从墙上一个通风口往里灌烟——这是为了制造紧急情境。进一步的实验控制被用于还有其他两个人也在做问卷的情况。这里的其他人或者是真正的实验参与者，或者是已被告知要完全不理睬冒烟的实验助手。正如预想的那样，拉塔内和达利发现，人们受到周围人的高度影响。单独在室内的实验参与者中有 75% 的人发出警报，他们向另一个房间的实验者报告有烟冒出。与其他两个实验参与者在一起的人中只有 38% 采取行动，与忽视冒烟的实验助手在一起的参与者中更是只有 10% 的人报告有情况。参加实验的人后来报告说，由于他人并没有像这是个紧急问题那样行动，所以自己也认为这不可能是紧急事件。这些发现表明，在紧急情况下，人们与其他人在一起，比独处更不可能提供帮助，这种现象就是众所周知的“**旁观者冷漠效应**”(bystander apathy effect)。注意，除了在旁观者冷漠效应中人们从他人那里复制的行为是不行动而非行动以外，旁观者冷漠效应与本章前面谈到的榜样观点很相似。

达利和拉塔内发现,当紧急情况涉及遇到麻烦的另一个人时,即使其他旁观者并非亲自在场,也会出现相同效应。他们做了一个实验,实验参与者在分开的小房间里通过麦克风相互交流。研究者让参加实验的人认为他们正在参加一个由两人、四人、六人构成的群体实验。其中一个参与者通过麦克风告诉其他人他患有癫痫病。在后来的实验中,参与者会听到他发出痛苦的声音,好像病症正在发作,最后则是倒下没有声音。达利和拉塔内发现,人们自认为的旁观者越多,去帮忙的可能性越小。在昏厥结束之前认为自己是唯一另外的参与者的情况中,有85%的人提供帮助;认为还有两个人在场的参与者中,只有64%的人提供帮助;认为还有四个人在场的参与者中,只有31%的人提供帮助。达利和拉塔内的研究,为他人在场抑制助人行为提供了经典的解释说明。这种旁观者冷漠效应强烈得让人难以置信。事实上,最近的研究发现,甚至连想象他人在场都能产生这种抑制效应(参见阅读材料8.2)。

### 实验设计——只是想象他人在场就能导致旁观者冷漠

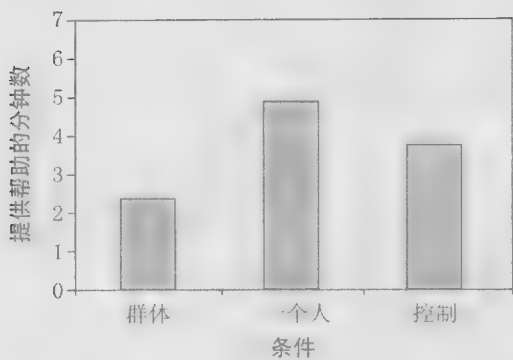
旁观者冷漠的经典研究表明,由于责任分散以及信息性和规范性社会影响的作用,他人在场会减少助人行为。但这一效应的发生,必须要有他人在场吗?加西亚等人(Garcia, Weaver, Moskowitz, & Darley, 2002)的研究表明,甚至是想象他人在场就能导致旁观者冷漠的可能性。

#### 方法

129名大学生被随机分配到三种实验条件中。在群体条件下,实验参与者在问卷中被要求“想象你为自己和10个朋友赢得了你最喜欢的餐厅的晚餐”。在一个人的条件下,参与者被要求“想象你为自己和一个朋友赢得了你最喜欢的餐厅的晚餐”。在控制条件下,参与者没被要求想象任何事。为了测量助人行为,参与者在下一页问卷中被问到“除了此次调查,我们在另一房间还正在做一项简短的实验,你愿为这一实验花费多少时间?”他们可以在0—30分钟之内选择任一时间。完成这一测量之后,实验者告知参与者没有进一步的实验了,并向他们解释实验的真实目的。

#### 结果

下面的图形说明了实验结果。想象10人群体的实验参与者所提供的个人时间,显著少于想象一个人的参与者所提供的时间。一个人条件下的参与者和控制条件下的参与者所提供的时间没有统计差异。



对研究发现的解释

根据拉塔内和达利的认知模型，在需要帮助的情境中有他人在场会导致旁观者冷漠，但在这一研究中，只是在需要帮助的情况之前想象他人在场也导致了旁观者冷漠。为什么会出现这种结果呢？很多研究已经表明，我们周围

环境中的微小线索或启动因素，能够激活记忆中的知识结构，或使其更具可接近性，从而影响我们的行为和社会感知。加西亚及其同事 (Garcia and colleagues, 2002) 论述说，考虑到自己处于一个大型群体中，会激发一种我们实际处于大型群体中通常会有观念，比如迷失于人群中和对对自己的行为不用太负责的感觉。当参与者被请求帮忙做实验时，他们受这种可接近的责任降低感的影响，也就不太可能提供帮助。

旁观者冷漠效应背后的过程

上述发现表明，在场的旁观者越多，紧急事件受害人得到任何旁观个人帮助的可能性也就越小。这一倾向已由 50 多项研究证实，其中既有实验室实验，也有田野调查（对这一工作的述评见 Latané & Nida, 1981）。回到认知模型，显然，他人在场几乎在模型的每一阶段都会影响决策形成。但究竟是什么样的过程有助于旁观者冷漠效应的产生呢？拉塔内和达利 (Latané & Darley, 1976) 为何时不会发生助人提出了两种基本解释——责任分散和旁观者抑制。

**责任分散：**紧急情况下其他人在场会使旁观者将其助人责任转移到他人身上。正如拉塔内和达利的研究 (Latané & Darley, 1969) 所表明的，其他旁观者不必亲自在场，责任分散也会发生。实际上，只需知道其他人也了解所发生的紧急情况并能潜在性地承担责任就足够了。这就意味着，任何情境中单独在场的人最可能帮助紧急事件的受害者，因为没有人可供他们传递责任，他们自己肩负着全部责任。责任分散为那么多人听到基蒂的喊声却没有一个人去帮忙提供了一种解释。



**旁观者抑制：**人们经常会对当着别人的面行动感到不舒服，尤其是在对如何行动没有明确指引的紧急情境中。结果，人们可能会担心自己对情况有过度反应，或是以不胜任的姿态应对情况，而这则会导致其他旁观者的嘲笑或认为自己很糟。这种旁观者抑制可以看做是我们第5章讨论的规范性社会影响的产物。在第5章我们看到，人们在群体中因为害怕被大家笑话或嘲弄，而经常与多数人的态度保持一致，甚至当他们私下里不赞成这一态度时也是这样。这里不同的是，害怕犯错和被嘲笑导致的是不作为，而非促进行动。

在第5章我们也讨论了由于信息性社会影响人们如何与群体保持一致的问题，信息性社会影响描述的是，当我们以前没遇到过某一情况，所以对如何行动也没有明确导向时，就特别可能参考周围人的行为。如果我们担心发生了紧急事件，但周围人看上去似乎并不在意，我们就会受其他旁观者影响，推论这一情况不是真正的紧急事件。

拉塔内和达利 (Latané & Darley, 1976) 在一个复杂而巧妙的实验中验证了这三个过程的作用。在最初的实验中，拉塔内和达利用旁观者抑制和社会影响两个词分别指代我们知道的规范性社会影响和信息性社会影响。我们用后面这两个词来描述下面的实验，因为它们可以使我们更清楚地看到第5章论述的社会影响过程如何助人行为也发挥影响作用。

实验要求参与者观察另一个人对语言刺激的反应，并估计他是否受到了电击。实验者告诉参加试验的人，他们将从另一个房间通过电视监控器来观察此人。除一种状况外，参与者都认为自己是成对招募进来的。事实上，另一位实验参与者总是为实验者工作的实验助手。实验之前，成对的实验参与者被带着参观实验中要他们观察的人将置身的房间。房间里有一个电击发生器，实验者说那台机器很旧且不可靠。然后参与者会被送到单独的小房间，每个房间里都有两台电视监控器和一个照相机。第一台监控器显示的是有电击发生器的那个房间。

实验者告诉参加实验的人，第二台监视器（可以显示隔壁房间的人的状况）和照相机（可以把参与者的状况显示给隔壁的实验参与者），都是另一个研究人员放在那里的，与当前的研究无关。但这一设备实际是被用来制造若干实验条件的。照相机可以指向参与者，也可以不指向他，借此操纵规范性社会影响，即参与者是否认为自己正在受到观察。另一方面，电视监视器既可以显示隔壁实验参与者的状况，也可以不显示，借此操纵信息性社会影响，即参与者是否能观察到隔壁实验参与者的反应。为了操纵责任分散，一种条件下参与者被单独招募，其他条件下参与者与实验助手一同工作。这些操纵措施创造出五种实验条件，用以发现所有这三种过程在

制造旁观者冷漠效应时是否都会发挥作用，以及都会如何发挥作用。

在单独条件下，实验参与者独自工作，照相机指向天花板，监视器显示另一个空房间天花板的一个镜头。这一条件为所有其他条件提供一个比较基准。在责任分散条件下，照相机指向天花板，监视器只显示另一个房间的天花板，但参与者知道那个房间里也有一个正在参加同一个实验的人。这种条件中没有规范性和信息性的社会影响，但仅仅知道此情境中有他人在场就应该足以导致责任分散。在责任分散加上信息性社会影响的条件下，监视器显示出另一个房间的参与者，但照相机指向天花板。实验参与者能看见别人，但自己不能被别人看到。这样他们就可以把别人的行为用作自己行为的指导，又能放心自己的行为不会有受他人评价的危险。在责任分散加上规范性社会影响的条件下，情况正好相反。监视器只显示另一房间的天花板，但照相机却指向参与者。参与者看不见实验助手，但却知道自己能被另一个实验参与者看到——并受其评价。在责任分散加上信息性社会影响再加上规范性社会影响的条件下，参与者可以通过监视器看到另一参与者，也知道自己可以经由照相机被另一参与者看到。预期结果见图 8.4。

条件	社会影响的强度	预料的助人可能性
单独	0	最高
责任分散	+1	高
责任分散，且信息性影响，或规范性影响	+2	低
责任分散，且信息性影响，且规范性影响	+3	最低

图 8.4 拉塔内和达利 (Latané & Darley, 1976) 实验中预料的助人可能性，作为责任分散和信息性社会影响以及 / 或是规范性社会影响的一个函数

一旦实验参与者在他们单独的房间里等待研究开始，实验者就返回有电击发生器的房间。在第一个监视器中，参与者首先观察到实验人员拿起发生器上的一些电线，接着似乎受到了电击，大叫一声，跳起来，然后倒在地上。研究人员记录了每种条件下的参与者要用多长时间来帮助实验人员，他们的实验结果，证实了全部三种过程在形成旁观者冷漠效应中的重要性。单独条件下的参与者，没有受责任分散、旁观者抑制或社会影响的影响，是最快和最倾向于帮助实验人员的。责任分散减少了助人行为，但当信息性社会影响或规范性社会影响也起作用时（这两种条件的结果被研究者合并了，因为它们之间没有差异），助人行为就会较少。最后，当所有三种过程都发挥作用时，实验参与者帮助实验人员的可能性最小。

## 皮利亚文的旁观者计算模型

皮利亚文及其同事 (Piliavin, Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981) 也提出了一个模型, 来解释人们在紧急情况下为什么不会总是提供帮助。与拉塔内和达利的模型 (Latané & Darley, 1968) 一样, 他们的模型也包括了责任分散在解释旁观者冷漠效应中的作用, 但他们还考虑了个体目击紧急情况时的生理反应。**旁观者计算模型 (bystander-calculus model)** 提出, 旁观者看到紧急情境时会经历三个阶段。首先, 他们会经历生理唤醒。其次, 他们试图理解自己为何会感到生理唤醒, 并会给这种情绪反应贴上标签。最后, 他们会计算助人的成本和助人的成本, 并决定是否行动 (见第 10 章的社会交换论, 该理论在解释我们是否选择维持一种人际关系时使用了类似方法)。对这三个阶段的解释如下。

### 生理唤醒

根据皮利亚文及其同事的说法, 当我们最初看到紧急情况时, 就有一种定向反应, 表现为一种降低的 (而不是升高的) 生理反应。这就容许我们对情境做一评估, 并且不慌不忙地决定如何继续做下去。紧随其后的是防御反应, 即生理反应迅速提升, 它使我们准备好行动。盖特纳与道维迪奥 (Gaertner & Dovidio, 1977) 发现, 当看到一位妇女被掉下来的椅子砸伤的紧急情境时, 心率提高的旁观者比生理反应不那么敏锐的旁观者会更快地提供帮助。

### 唤醒归类

我们知道紧急情况下人们会体验到生理唤醒, 但这种唤醒意味着什么呢? 很多环境中我们都会体验到生理唤醒 (见第 10 章中讨论的情绪双因素论); 比如有吸引力的人在场时, 与某人争斗时, 或者坐过山车时。社会心理学家认为, 我们在所有这些情境中所具备的生理唤醒都是一样的, 只是我们依据特定情况下的外部线索, 会给它们贴上不同的标签——吸引、愤怒或兴奋——将其区分开来。旁观者计算模型主张, 在紧急事件中, 我们将这种唤醒归因为看到其他人受罪时的个人性痛苦, 因而助人的主要动机就是要减轻这种不愉快的唤醒感。换句话说, 我们帮助他人是因为这样做有利于我们的个人利益, 可以为我们去除消极情绪反应。巴特森与科克 (Batson & Coke, 1981) 还提出另一种过程——移情性忧虑, 认为只要我们认为自己与处于痛苦中的人具有相似性, 而且能够认同他们, 我们就会体验移情。这种情绪反应关注于需要帮助的人, 而不是我们自己。两类情绪反应的不同结果, 会在本章稍后进行详细论述。

计算成本

皮利亚文论述说，旁观者将自己的唤醒体验确认为此情境下的个人性痛苦后，就会试图权衡不同合理性选择的成本，来算出哪种行为方法最有可能减少他们的个人痛苦。为了做到这一点，他们必须考虑两种成本，即帮助的成本和不帮助的成本。助人在有些方面的成本会很高。它需要花费时间和精力去应对情况。比如，可能会有诸如人身伤害之类的消极个人后果。这些成本越高，旁观者就越不可能帮助。然而，不助人也有成本。皮利亚文指出，不助人会形成个人成本，比如对受害人的命运感到有罪和应受谴责；以及移情成本，如果旁观者对需要帮助的人感到移情性忧虑，但却没有帮助他们，就会无法排解由于想到受害人的痛苦而产生的消极情绪。当助人的成本较低（比如距离紧急情境比较近，而且可以有效地发挥作用）且如果不去助人很可能会造成消极后果（比如受害人可能会受到严重伤害甚至死亡）时，不助人的成本就会较高。根据皮利亚文及其同事的说法，旁观者冷漠效应之所以发生，就是因为他人到场减少了不助人的成本。如果旁观者看到有可以提供帮助的其他人，他们就会感觉即使自己不介入，其他人也可能会去帮助的。

皮利亚文提出了一个如图 8.5 所示的矩阵，来说明助人成本和不助人成本如何相互作用，来决定旁观者是否会在紧急事件中提供帮助，以及他们会提供何种帮助。他们论述说，助人成本和不助人成本或高或低，构成四种情况，每种情况都有非常不同的结果。当助人成本低、不助人成本高时，旁观者倾向于直接干预紧急事件。看到一个十多岁的男孩晕倒在地就是这样一种情况。当助人成本低、不助人成本也低时，旁观者的反应就可能受个人性规范的指导。比如，前面那个十多岁的孩子没有晕倒而只是绊倒了，有强烈社会责任感的旁观者可能就会问他是否还好。当助人成本高、不助人成本低时，旁观者极不可能上前干预，并更倾向于忽视事件。看到

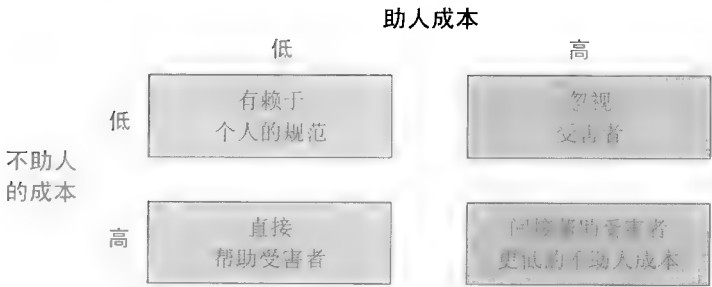


图 8.5 皮利亚文的回报—成本矩阵：助人成本和不助人成本如何影响旁观者对紧急事件的反应方式

那个十多岁的男孩正与其他一些男孩争吵可能就属于这种情况。旁观者或许会认为那只是朋友间有一个小争执，如果自己要干预的话，男孩们可能会反过来攻击自己。最后，当助人成本高、不助人成本也高时，比如，假设那个十多岁男孩正被一群男孩殴打，旁观者会作出很多可能性反应。他们也许会叫急救服务，以提供间接帮助，但如果这样做不行，他们就会试图通过另一种途径降低不助人的成本，比如重新解释情境，认为它并不是那么紧急。或是认定受害人罪有应得，那个男孩或许是某一犯罪团伙的成员，正与另一伙人争斗。

肖特兰与斯特劳 (Shotland & Straw, 1976) 进行了一项支持旁观者计算模型的研究。他们让实验参与者观看一个男性和一个女性打架的录像。在一种条件下，那名女性喊道：“走开！我不认识你！”在另一种条件下，那名女性喊道：“走开！我不知道我怎么会嫁给你！”参与者认为，那名女性在跟陌生人打架时很危险，并认为自己如果介入家庭争执会更危险（见图 8.6）。这些发现表明，当参与者看到一个妇女正同一个陌生人打架时，他们更可能上前干预，因为相比于帮助家庭争执中的女性，帮助同陌生人打架的妇女的成本较低，而不帮助她的成本较高。

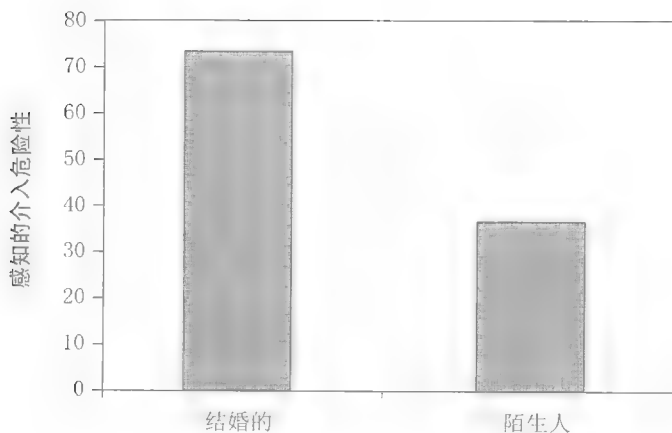


图 8.6 认为自己如果介入争执事件，那个男人就会打自己的参与者比例。  
数据来自肖特兰与斯特劳 (Shotland & Straw, 1976)

认知模型 (Latané and Darley, 1968) 和旁观者计算模型 (Piliavin et al., 1981) 的本意，都是想要解释影响助人行为的情境因素。近来一些社会心理学家争论说，还有一种因素也可能是助人的关键性情境决定因子，那就是我们所处环境中引发死亡恐惧的线索。我们在阅读材料 8.3 中讨论这方面的一些研究。

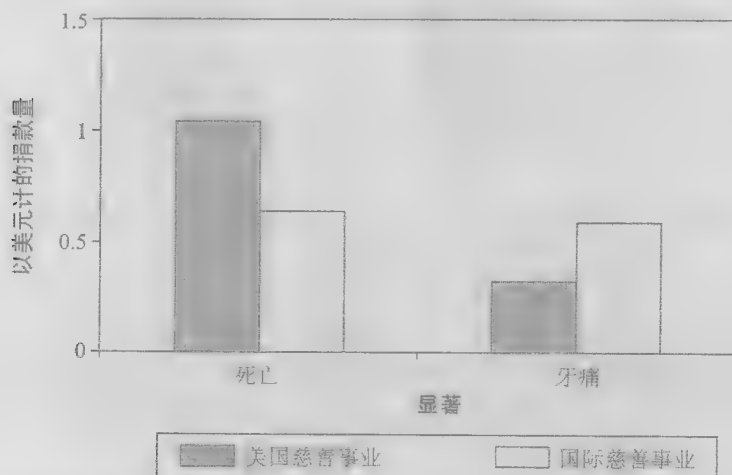
本章谈到的助人的情境性决定因素，大都具体针对需要帮助的情境。然而，乔纳斯等人 (Jonas, Schimel, Greenberg, & Pyszczynski, 2002) 最近做了两项研究，以验证一种有趣的可能性，即让我们意识到自己终要死亡，也会增加亲社会行为。

### 研究 1

实验者当街拦住 31 名行人，邀请他们参加一个关于慈善事业的简短调查。为了控制死亡显著性 (mortality salience)，参与者或者是在举行葬礼的家庭前面被拦住，或者是在与举行葬礼的家庭隔几道街的地方被拦住。因变量——对慈善组织的支持度——要求参与者表明他们认为的两项慈善事业的有益性、值得性和必要性程度。乔纳斯及其同事发现，当人不免一死的意识被显著化时，他们更支持慈善组织。第二项研究的目的是要 (a) 验证死亡显著性对实际助人行为的影响，和 (b) 观察死亡显著性对助人行为的影响是否只局限于某些接受影响的人。

### 研究 2

27 名美国学生参加了一个实验室测验，他们被分配到两种条件中。在死亡显著性条件下，实验者要求他们“请简短描述想到自己死亡时心里所产生的情绪”和“尽量具体地快速写下，你认为在身体死亡期间或一旦你已经身体死亡时你会怎样”。在控制条件下，参与者被问到关于牙痛的相同问题。然后他们有机会为两种不同的慈善事业捐款，一种是帮助美国人，另一种是帮助其他国家的人。



上页的图形说明了结果。与控制条件相比,当人们意识到自己终将死亡时,他们为有益于跟自己有着相同文化的人们的慈善事业捐了明显较多的钱。而对待国际慈善事业的情况就不是这样。

### 对研究发现的解释

根据恐惧管理理论(Greenberg et al., 1986),人类具有强烈的生存本能。但由于我们与其他动物不同,我们还具有意识到自己终有一天会死的思维能力,所以一想到自己的死亡我们就会被吓得手足无措。为了防止这种恐惧变得势不可挡,我们持有一种文化世界观(一套价值体系,比如宗教信仰和社会规范),这种世界观给世界提供了一种意义感,并维护了认为自己的生命是重要的和有意义的信念。我们的文化世界观非常重要,因为它能通过让我们相信有来生,或是让我们在文化意义上在世上留下标记,让自己不被忘记,使我们超越死亡。有了文化价值观,亲社会行为就会帮助我们管理死亡恐惧。因而,当我们意识到死亡,就会亲社会地行为,以此作为管理恐惧的一种策略。但意识到自己死亡并不会增加我们对任何他人的帮助。相反,我们更可能希望帮助支持自己文化的人。

## 小结

在这一部分,我们考察了抑制人们帮助处于明显紧急情况中的人的情境特征。拉塔内和达利的**认知模型**解释了是什么决定着一位旁观者是否会在紧急事件中予以帮助。他们论述说,旁观者要作出帮助的决定,必须注意到事件、将其定义为紧急事件、承担对情境的责任、然后决定应该采取什么行动。他们在一系列的研究中表明,紧急事件中的旁观者越多,任一个体提供帮助的可能性就越小,这是一种被称为**旁观者冷漠**的现象。研究显示,三种过程抑制了助人行为:**责任分散**(假定在场他人会承担责任),**规范性社会影响**(担心在他人面前显得愚蠢)和**信息性社会影响**(如果其他人似乎不担心,旁观者就会认为没必要帮助)。皮利亚文提出一种替代性的旁观者**计算模型**,来解释人们为什么不总是会提供帮助。人们在决定是否帮助时,会估价**帮助的成本**和**不帮助的成本**。根据这一模型,当帮助的成本低而不帮助的成本高时,人们最可能帮助,当帮助的成本高而不帮助的成本低时,人们最不可能帮助。

我们已经概述了决定助人行为的情境因素。接下来我们就来考察以知觉者为中心的决定因素。

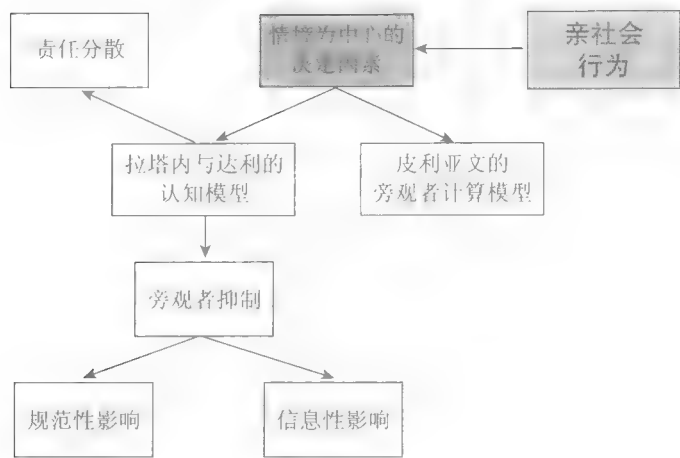


图 8.7 记忆地图

## 以知觉者为中心的决定因素

知觉者的哪些方面会对其是否提供帮助产生影响？是否某些类型的人更倾向于帮助他人？高尚且激动人心的助人行为，比如 2001 年 9 月 11 日德马蒂尼和奥蒂兹在世贸大厦的英雄行为，使我们相信某些人由于个人原因，就是比其他人更可能提供帮助。这些人是否具有更好的人格，还是他们在紧急情况中具有更强的、促使他们提供帮助的能力？或者也可换个角度考虑，帮助的可能性有赖于一个人通常的情绪状态，还是要看其在特定时间点的心境？而且，个体的特定情绪反应——他们回应需要帮助的情况时，是否体验到个人痛苦或移情性忧虑——是否影响着他们提供帮助的动机以及接下来帮助的性质？最后，助人行为有性别差异吗？现在我们就来逐一讨论这些可能性。

### 人格

研究者一直热衷于确认是否有利他性人格 (altruistic personality) 这一想法。尽管社会心理学家普遍认为情境因素比与个人相关的因素更重要，但也有证据表明，助人行为的个人差异具有历时的稳定性。比如，艾森伯格及其同事 (Eisenberg and colleagues, 1999) 发现，学龄前儿童自发的亲社会行为，预示了他们童年后期和成年早期的乐于助人性。拉什顿及其同事 (Rushton and colleagues, 1984) 提出，乐于助人性的差异有基因基础，他们发现就助人倾向来说，基因相同的双胞胎之间比基



因不同的兄弟之间更相似。

尽管拉塔内和达利的早期研究 (Latané & Darley, 1970) 没有发现人格特征——包括权威主义、冷淡、值得信赖和对赞许的需求——与助人行为之间的关系, 但仍有一些证据表明, 提供帮助的人具有某些共同的特征。前面我们讨论到, 人们提供帮助如何在部分上是由于受到社会责任这一普遍规范的指引。尽管我们可能都在某种程度上受到这种规范的影响, 但人们感受到社会责任的程度却有所不同。伯科维茨与丹尼尔斯 (Berkowitz & Daniels, 1964) 发现, 助人者比不助人者在社会责任量表上的得分更高。这是因为, 有社会责任感的人在紧急情境下即使不愿帮助, 也可能感受到更强的助人责任。

比尔霍夫等人 (Bierhoff, Klein, & Kramp, 1991) 通过对比在一次交通事故中帮助了受害者的人, 同当时没有帮助的人 (性别、年龄和社会经济地位相一致的控制组实验参与者, 他们看到了事故但却没有帮助) 在一份人格问卷中的反应, 研究了利他性人格的概念。同伯科维茨与丹尼尔斯一样, 他们也发现助人者比未助人者更强调社会责任。此外, 他们还发现, 那些提供了帮助的人比没有帮助的人拥有更高水平的**内部控制点 (locus of control)**。一个人的控制点是其将生活事件结果的责任置于何处的一种反应。具有内部控制点的人感觉自己可以对事件亲自施加控制力, 这与具有外部控制点的人正好相反, 后者更倾向于认为自己是环境的受害者。因而, 具有内部控制点的人更倾向于帮忙, 因为他们有更强的自我效能感, 并认为自己的帮助会对事件产生影响。

最后, 具有更强**特质移情 (dispositional empathy)**的人, 即具有感受移情和站在他人立场考虑问题这一倾向的人, 更可能提供帮助。比尔霍夫及其同事 (Bierhoff and colleagues, 1991) 发现, 在一次交通事故中介入帮助受害者的人, 比那些没有帮助的人具有更强的特质移情。有一项研究总结了人格在产生真正有价值的助人行为中的作用。奥利纳与奥利纳 (Oliner & Oliner, 1988) 访谈了帮忙解救过纳粹欧洲犹太人的人。他们发现, 与没有帮助过犹太人的相似控制组成员相比, 这些人具有更强的社会责任感、更强的内部控制点和更高的移情。

不过, 在得出有些人仅仅是具有倾向于助人的人格特质这一结论时, 应该多加谨慎。上面谈到的实证性论据都是相关性的, 因而我们无法从中推出因果关系。在奥利纳与奥利纳的研究中, 帮忙解救纳粹欧洲犹太人的那些人作出助人行为, 仅仅是因为他们具有倾向于这么做的性格特质吗? 事实可能是助人者出于自己所处的情境而给予帮助, 而我们却从他们的行为 (参见第3章有关个体对自己行为的自我知觉如何能改变态度的讨论) 推论说他们是更乐于助人的人 (或者甚至接着就成为更乐

于助人的人)。尽管人们可能在助人的倾向上有所不同,但情境因素也有可能发挥重要作用。

## 才能

如果旁观者感觉自己可以出色地应对紧急事件,他们就更可能提供帮助。这一想法非常符合前面谈到的旁观者计算模型。如果旁观者感觉自己有能力,此时的助人成本就会大大低于他们感到自己没有能力时的情况,处理紧急情况就会需要较少的时间和精力,而且更可能获得积极结果。克拉默等人(Cramer, McMaster, Bartell, & Dragna, 1988)请实验参与者与一位实验助手一起等在走廊里,表面声称是要他们参加一项研究,参与者或者是注册护士(高才能),或者是非医科学生(低才能)。两个人正等待时,邻近的走廊里发生了一个精心操纵的事故,一位工作人员假装从梯子上掉下来,呻吟着,似乎很痛的样子。实验助手没去帮助。克拉默及其同事发现,护士比学生更倾向于帮助工作人员。这些参加实验的护士后来报告说,他们觉得自己去帮忙,是因为感觉自己有必要的技能(参见第5章关于社会规范的论述)。潘宾与卡弗(Panpin & Carver, 1982)让一些实验参与者观看一系列关于急救和应对紧急情况电影,从而人工操纵了才能因素。他们发现,观看了电影的参与者帮助窒息实验助手的可能性,远高于没有观看电影的参与者。

这些发现看上去比较简单。受过应对紧急情况训练的人更倾向于提供帮助。但有趣的是,有证据表明,甚至是对能力的感知也足以产生助人行为。施瓦茨与戴维(Schwartz & David, 1976)发现,告诉实验参与者他很擅长抓老鼠,就会增加这些人随后帮忙捕捉实验老鼠的可能性。感到自己在某一领域有能力,甚至会使这个人在另一个不相关领域作出帮助行为。卡兹丁与布赖恩(Kazdin & Bryan, 1971)发现,告诉实验参与者他们在一项创造性任务中或者一次健康检查中做得很好,他们后来就更愿意献血。

将实验参与者分配到领导位置上以提升他们的才能感,也会增加助人的可能性。鲍迈斯特等人(Baumeister, Chesner, Senders, & Tice, 1988)告诉实验参与者,他们要在一个四人小组中完成一项工作,在这个小组中他们已被随机分配为小组组长或组员。参与者单独完成任务,但却认为所有组员都可以通过一个内部通话设备相互交流。当听到内部通话设备中有位小组成员显然快要窒息且在请求帮助时,80%的领导者都会过去提供帮助,而组员中只有35%的人会这么做。如果领导是随机分配的,这里的原因就不可能是作为领导者具有更强的能力。鲍迈斯特提出,担当领导提高了旁观者的个人责任感,从而降低了将责任传递给其他成员的可能性。

## 心境

旁观者的短暂心理状态也能对一个人是否提供帮助产生深刻影响。一般说来,好心情会增加助人行为,坏心情会减少助人行为。下面我们就来讨论支持这一说法的证据,并指出这一规则的一种特例——罪恶感对助人行为的影响。

伊森(Isen, 1970)请实验参与者完成一项任务,然后告诉他们或者表现得很好,或者表现得很糟。另外一些参与者则没有得到表现好坏的反馈,甚至还没有完成任务。伊森发现,认为自己已经将任务做得很好的参与者,比任何其他参与者都更倾向于帮助一位正在费力搬运书籍的妇女。类似地,霍拉韦等人(Holloway, Tucker, & Hornstein, 1977)发现,与收到坏消息的人相比,收到好消息的人表现出对陌生人而言更强的吸引力,而且更愿提供帮助。不过,伊森等人(Isen, Clark, & Schwartz, 1976)论证说,心境的影响作用有时不会持续太久。他们给宾夕法尼亚一个城镇的居民分发免费礼物。接下来,在收到礼物1—20分钟的时间内,居民会接到一个打错的电话,电话内容是请他们帮忙给外面某个地方拨个电话。伊森及其同事发现,如果请求是在收到礼物7分钟内发出,大多数参加实验的人都会帮忙打这个电话。然而,拖延到10分钟以上,就仅有大约一半的人会帮忙。到收到礼物20分钟以后,只有十分之一的参与者会提供帮助(见图8.8)。

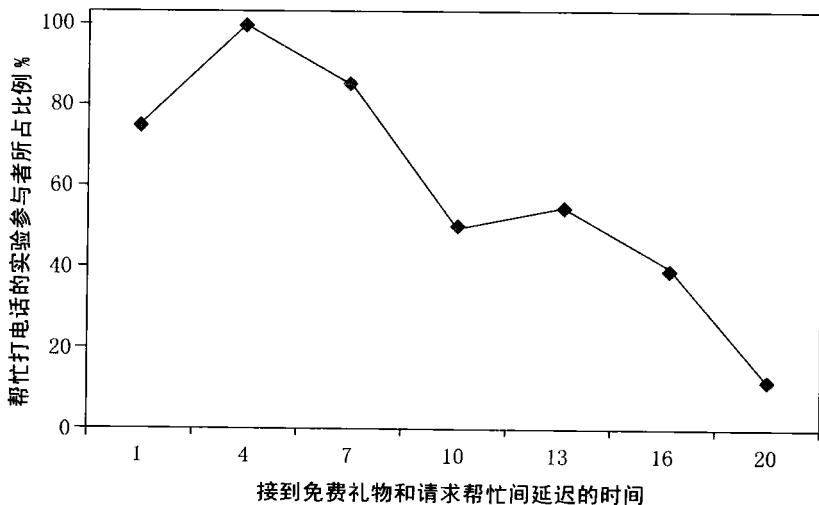


图8.8 心境对助人行为的影响,作为心境诱导与帮助机会之间时间的函数。  
数据来源:伊森等人(Isen, Clark, & Schwartz, 1976)

尽管处于好的心境状态对助人行为的影响显然只能持续有限的一段时间,但其他一些研究显示,这一效应有时也可持续更长时间,而且非常可靠。卡尔森等人(Carlson, Charlin, & Miller, 1988)仔细考察了61项将处于积极心境中的人与处于中性心境中的人进行比较的研究。通过元分析,他们发现处于积极心境对助人行为具有可靠的影响。但为什么处于积极心境会增加助人的可能性呢?

根据情感启动模型(affect-priming model)(Bower, 1981; Forgas, 1992),当我们有好心境时,记忆中与情绪相称的信息就更具可接近性。结果,积极的想法和情感,包括积极的亲社会行为取向,都更可能被激活。换种说法,情感作为信息模型(affect-as-information model)(Schwarz, 1990)认为,我们将当前的心境当做一条信息,来帮助自己理解如何感觉环境中的事物。例如,如果心情不好的时候看见一个朋友,我们看他的眼光可能就不如心境好的时候那么积极,因为我们从自己的消极心境推论自己对他们不满意。在亲社会行为语境中,当旁观者遇到紧急情况,他们可能会认为,自己积极的情绪状态意味着干预紧急事件是安全且值得的。

很多研究都发现,有着消极心理状态的人不太可能帮助他人。伯科维茨(Berkowitz, 1972)发现,在等待一次重要的考试结果时,学生越是感到自我焦虑,为他人提供的帮助就会越少。不过,有一种消极心理状态不会减少助人行为。里甘等人(Regan, Williams, & Sparling, 1972)发现,当实验人员使实验参与者相信自己弄坏了一台昂贵的照相机,这些人随后就会更倾向于帮助另一个丢了些杂货的人。对此效应有两种解释。根据形象补偿假设(image-reparation hypothesis),有罪恶感的人想弥补自己所做的事。然而,这不能解释为什么参加实验的人愿意帮助与自己感到罪恶感的事件无关的人。另一种解释可以说明这一点。解除消极感受的模型(negative relief state model)(Cialdini & Kenrick, 1976)认为,因为罪恶感导致消极的情感状态,所以人们给予帮助是为了重新感觉自己很好(助人行为会使人的心境变得更好)。

这一部分所介绍的研究已向我们显示,积极或消极的内部心境对助人行为的影响是多么普遍。我们现在转向移情—利他假设,该假设为基于两种特殊的内部体验情绪的助人行为提供了一种解释。

### 移情—利他假设

巴特森(Batson, 1994)争论说,有时我们的助人动机是利他的,即想有利于他人而不期望任何回报。另一些时候,我们的助人动机是自私的。在这种情况下,我们帮助其他人,是因为助人对自己有个人性好处。移情利他假设(empathy-altruism

**hypothesis**) (Batson, 1991) 解释了为什么我们有时会为了自私的目的助人, 有时会因为利他的目的助人。当我们看到有人受苦时, 我们能体会到两种不同类型的情绪反应——个人痛苦和移情。**个人痛苦 (personal distress)** 是在看到他人受苦时, 自己感受到的一种以自我为中心的消极唤醒状态。个人痛苦是指我们对别人遭受的痛苦状态如何耿耿于怀, 而不是去考虑遭受痛苦的人是什么感受。在本章前面旁观者计算模型处, 我们已经讨论了个人痛苦如何产生助人行为。根据这一模型, 当人们看到有人需要帮助并因而感到唤醒时, 他们就会把那种唤醒标定为个人痛苦。然而, 巴特森争论说, 当我们看到有人受苦时也可能感到**移情性焦虑 (empathic concern)**。这种唤醒状态是以受害者为中心, 包括同情感和对遭受痛苦者的怜悯。根据移情利他假设, 我们越是感到移情性焦虑, 作出的反应就越具有利他性。相反, 如果我们主要感到个人痛苦, 就更可能作出自私的反应。巴特森等人对助人行为的两种解释, 有价值地扩展了旁观者计算模型。当人们感到生理性唤醒的时候, 他们或者将其标定为个人痛苦, 或者将其标定为移情性焦虑。他们所体会到的情绪, 随后会影响到其助人动机是自私的还是利他的。

很多研究都支持移情利他假设。巴特森及其同事 (Batson and colleagues, 1981) 让一些女学生观察一位似乎正在遭受电击的女性实验助手, 表面上这是她们所参加研究的一部分。当助手表现得非常痛苦时, 实验者给参加实验的学生一个帮助实验助手的机会, 即她可以在剩下的实验中代替助手。为了控制实验参与者所感受的移情性焦虑程度, 实验者或者告诉她们助手与其具有十分相似的态度, 或者告诉她们助手的态度与其十分不同。之所以进行这种操纵是因为, 人们往往更倾向于对自认为与自己相似的人产生移情。逃离情境的难度也受到控制。在难于逃离的条件下, 参与者被告知如果她们不去帮忙, 就必须看着受害者直到实验结束。在容易逃离的条件下, 参与者被告知她们很快就可以离开。

这项研究的发现如图 8.9 所示。如果实验参与者认为遭受痛苦的人与自己十分相似, 很高比例的参与者都会提出代替其在实验中的位置, 无论她们是否容易逃离。不过, 如果实验参与者认为遭受痛苦的人与自己不相似, 她只会在不容易逃离时才提供帮助。这种结果可用移情利他假设加以解释。受移情驱动的人 (比如认为受害者与实验参与者高度相似的人) 利他性地对情境作出反应, 其目标是减少受害人的痛苦, 这种利他反应不会因仅仅逃离情境而降低。相反, 不受移情驱动的人 (比如低相似性), 就会自私地作出反应, 目标是减少自己的个人痛苦。在没有选择余地时, 她们会帮助受害人以减轻自己感受到的消极唤醒。但如果有机会逃离, 逃离就会成为她们选择的行为, 因为这种行为能以较少的个人成本减轻她们的消极唤醒。

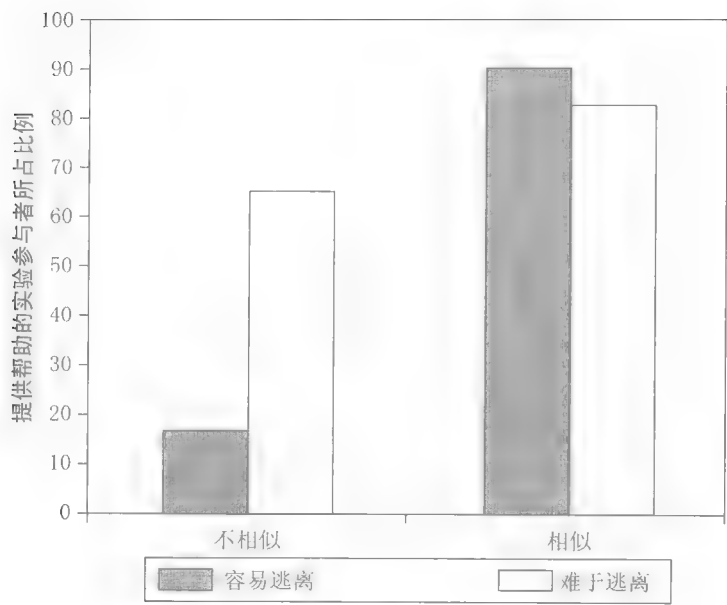


图 8.9 受害人的相似性在产生自私性助人和利他性助人中的影响作用

尽管巴特森及其同事的研究结果支持移情利他假设，但他们并没有给出个人痛苦或移情与观察到的行为相关的直接证据。要让人充分确信对任一假设的实验支持，必须对假设的心理过程及预测结果进行测量（见 Baron & Kenny, 1986）。因此，在运用相同范式进行的进一步实验中，托伊与巴特森 (Toi & Batson, 1982) 测量了假设的移情和痛苦变量，以提供直接证据来证明情绪反应类型能够解释助人行为类型。他们发现，报告有高度移情的人，不管是否有逃离机会，都愿意帮助需要帮助的人，而报告有高度个人痛苦的人，只在他们没有机会逃离时才愿帮助。如果有逃离的途径，他们就更不愿帮忙。

助人的性别差异

伊格利与克劳利 (Eagly & Crowley, 1986) 对 172 项助人行为研究进行了一次元分析。他们发现，男性和女性的助人行为有一些明显差异。两性在所参与的助人行为数量方面没有明显的性别差异，但男性和女性似乎会作出不同类型的助人行为。相比于为男性提供的帮助，男性更倾向于帮助女性，而女性帮助男性和帮助女性的可能性则相等。男性也比女性更容易帮助陌生人。当助人行为具有潜在危险性时，这些性别差异表现得尤为明显。另一方面，女性比男性更易于在日常情境中提供帮助，

比如帮助朋友、提供情感支持、照顾小孩及老人。总之，男性在异常、危险情况下会更亲社会地行为处事，女性则更可能在日常情境中帮助他人。

## 以接受者为中心的决定因素

---

到目前为止，我们对助人行为的讨论一直是以潜在的助人者及其所处情境为焦点。然而，是否给予帮助，也有赖于潜在的接受帮助者的特征。这里我们列举了影响是否给予帮助的四个因素：接受者与我们的相似程度，他们是否与我们是相同社会群体的成员，我们觉得他们有多大的吸引力，以及我们是否认为他们应该对自己的不幸承担责任。

### 相似性

有几项研究表明，我们更可能帮助那些我们认为与自己相似的人（参见第9章关于相似性与吸引力关系的讨论）。克莱博斯（Krebs, 1975）发现，当看到有人遭受电击时，目击该情境的人与受害人越相似，他体会到的心理唤醒就越强烈，对受害人也就越具有利他倾向。在个人特质方面与我们相似，或仅仅因为他跟我们是相同群体的成员，都会增加我们助人的可能性。但是，是什么决定了我们是否将某人看成与自己相似呢？埃姆斯威勒等人（Emswiller, Deaux, & Willits, 1971）调查了20世纪70年代的学生是否更可能帮助与自己穿着相似的人。传统风格，或者其他风格（比如嬉皮士）打扮的实验助手，向过路人讨一枚硬币打电话。相比于帮助穿着不同的人，学生们更可能帮助具有相似穿着风格的人（见图8.10）。看起来，单是基于实验助手的外表，就可假定其与实验参与者其他方面（比如个性和信念）的相似性。

### 群体资格

相比于帮助外群成员，我们显得更愿意帮助内群成员（即相对于跟我们不属于同一社会群体的人，同我们共享某一社会群体资格的人）。埃利斯与福克斯（Ellis & Fox, 2001）发现，相比于帮助同性恋者，异性恋旁观者更愿意帮助被认作异性恋的人。盖特纳与道维迪奥（Gaertner & Dovidio, 1977）也发现了群体资格在种族语境中的作用。如果参加实验的白人是唯一的旁观者，他们帮助需要帮助的黑人妇女与帮助需要帮助的白人妇女的可能性一样。但如果还有其他旁观者，参加实验的白人就更倾向于帮助白人妇女，而非黑人妇女。总之，参加实验的人只有在不能分散责任时，才会以与对待内群成员相同的方式对待外群成员。

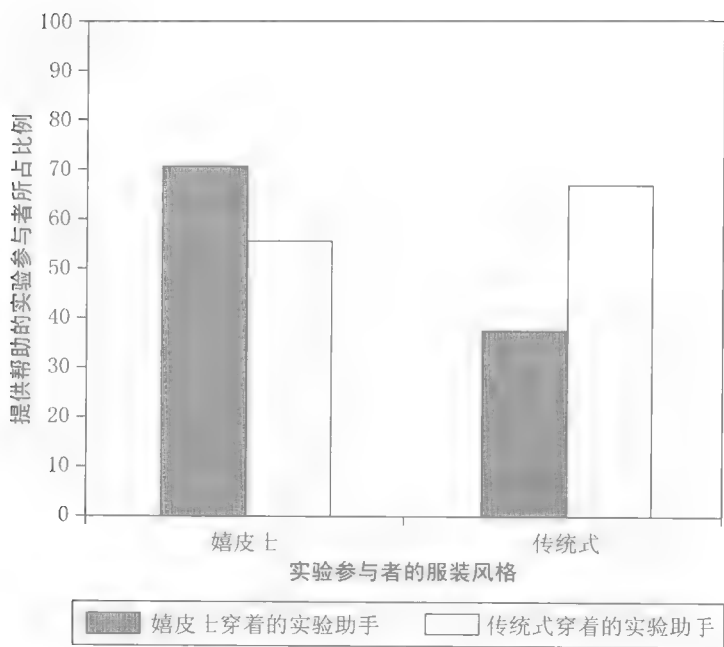


图 8.10 相似性对助人行为的影响。数据来自埃姆斯威勒等人 (Emswiller, Deaux, & Willits, 1971)

吸引力

第 9 章谈到的我们对有吸引力的人持有偏见，也适用于助人行为。本森等人 (Benson, Karabenick, & Lerner, 1976) 证明了外表吸引力对助人行为的影响。一位研究人员将一份填写完整的研究生院申请表，包括申请者的一张照片和一个贴了邮票写好地址的信封，留在了机场的电话亭里。申请表附带的照片，要么是一个富有外表吸引力的人，要么是一个相对没有吸引力的人。然后，他们观察在电话亭里打电话的人是否会寄出显然是被忘在那里的材料。研究者发现，相比于寄出没有吸引力的申请者的材料，人们更倾向于寄出有吸引力的申请者的材料。这一效应并不仅局限于外表吸引力，需要帮助者的人格吸引力也会对他人是否给予帮助有影响。林恩与米涅尔 (Lynn & Mynier, 1993) 发现，友善的人比不太友善的人更可能得到帮助。

对不幸的责任

比起帮助对自身不幸负有责任的个体，我们更倾向于帮助那些并非由于自己的错误而导致需要帮助境况的人。巴恩斯及其同事 (Barnes and colleagues, 1979) 让实验助手假装成学生给其他学生打电话，请求借他们的笔记以准备考试。在低责任条



件下,助手称自己需要帮助是因为不擅长记笔记,尽管自己确实努力试过了。在高压条件下,助手称自己需要笔记是因为虽然可以做好笔记,但懒得去听课。如果实验参与者感觉助手对其需要帮助的状况责任较少,他们就会更倾向于为其提供帮助。类似地,德帕尔马及其同事(DePalma and colleagues, 1999)发现,如果医疗患者被描述成对其所患病症的发作没有责任,学生们就会更倾向于为其提供帮助。

## 小结

助人行为有很多以个人为中心的决定因素,这些因素可能与助人者有关,也可能与接受帮助的人有关。助人者的人格和短暂的情绪状态都是有影响力的;有移情和社会责任的性格倾向,高兴的或有罪恶感的人,更可能帮助他人。有能力处理紧急事件或认为自己有才能的人也更可能帮助他人。尽管男女两性给予帮助的数量没有性别差异,但他们提供帮助的类型有所不同。最后,关于接受者的特质,我们更可能帮助与自己相似的人、与我们属于同一群体的人、我们发现有吸引力的人,以及我们认为值得帮助的人。

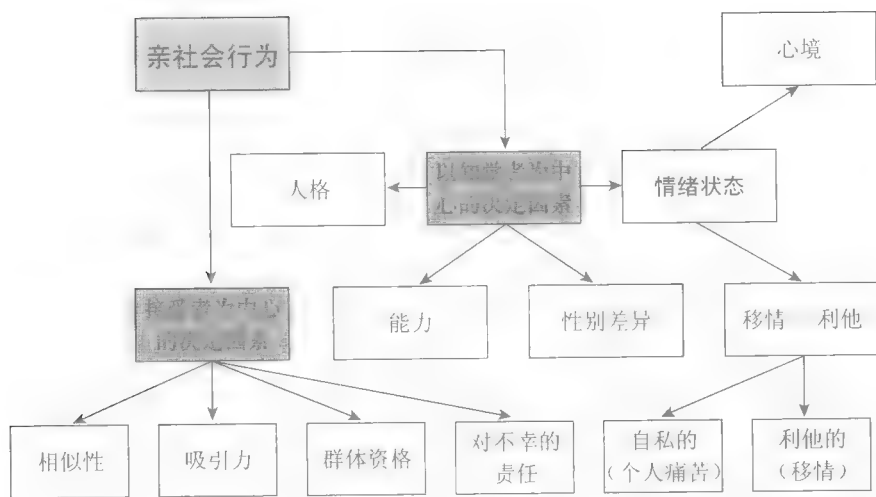


图 8.11 记忆地图

## 接受帮助

到目前为止,我们一直集中于从旁观者的视角来讨论影响人们是否助人的情境和知觉者特征。帮助他人会使我们自我感觉良好(Millar, Tesser, & Millar, 1988),

但被人帮助会如何影响帮助的接受者呢？如果我们向某人提供帮助，我们希望他们高兴并感激我们，这是可以理解的。有时情况确实也是这样。库克与佩尔弗莱 (Cook & Pelfry, 1985) 发现，正在一项群体任务中艰难工作的实验参与者，对帮助他们的实验助手的评价，比没有帮助他们的实验助手评价更积极，而且自愿帮忙的实验助手也比受指示才帮忙的助手更受欢迎。

不过，无论如何我们都不能轻易断定，接受帮助的人总会报以痛苦减轻或感激的反应。就像旁观者在决定是否帮助时有一个思考与感觉的区间，接受帮助的人也有一个对被帮助的情绪反应区间。被帮助可能会使接受者感觉尴尬和自惭形秽，导致出现消极反应。在像英美这样的个人主义社会——在这里，自我信赖是极受重视的特质——情况就尤其如此。接受帮助者的消极反应，可以用互惠和平等的概念（见第 10 章平等理论）加以解释。我们希望自己与他人的关系是平等的，关系各方都为关系作出相等的贡献。如果接受帮助的人感觉无法回报，就会感到痛苦。

纳德勒与费希尔 (Nadler & Fisher, 1986) 提出了自尊威胁模型 (threat-to-self-esteem) 来解释人们为什么会对被帮助有不同的反应。他们论述说，捐赠者的特征（比如自我利益或移情动机）、接受者的特征（比如自尊、感到受威胁）、帮助的特征（比如所提供帮助的数量），以及环境特征（比如回报帮助的机会）彼此相互作用，影响着接受者是感到自我威胁，还是感到自我支持。如果所给予的帮助表达了对接受者的关怀并提供了真正的好处，它就会被看成自我支持，并且结果应该是接受帮助者对自己有积极感受并对帮助者表达谢意。但如果给予的帮助暗示接受者比帮助者低等，并与自我信赖和独立的价值相矛盾，帮助就会被看成自我威胁。在这种情况下，接受者就可能会对自己产生消极感觉，并非常希望在未来提高自身水平以不再依靠帮助。接受帮助者也可能会消极评价帮助者和自己所得到的帮助。这一点为布莱恩等人 (Blaine, Crocker, & Major, 1995) 的研究所证明，他们让参加实验的人想象自己是一个受歧视的人，得到了一份工作，这或者是因为自身素质，或者是因为老板同情他们被歧视的状况。相比于因为自身素质得到工作的情况，当工作得自别人的同情时，参加实验的人报告说他们有更低的自尊、更消极的情感和更低的工作动机。

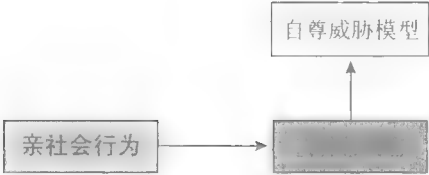


图 8.12 记忆地图

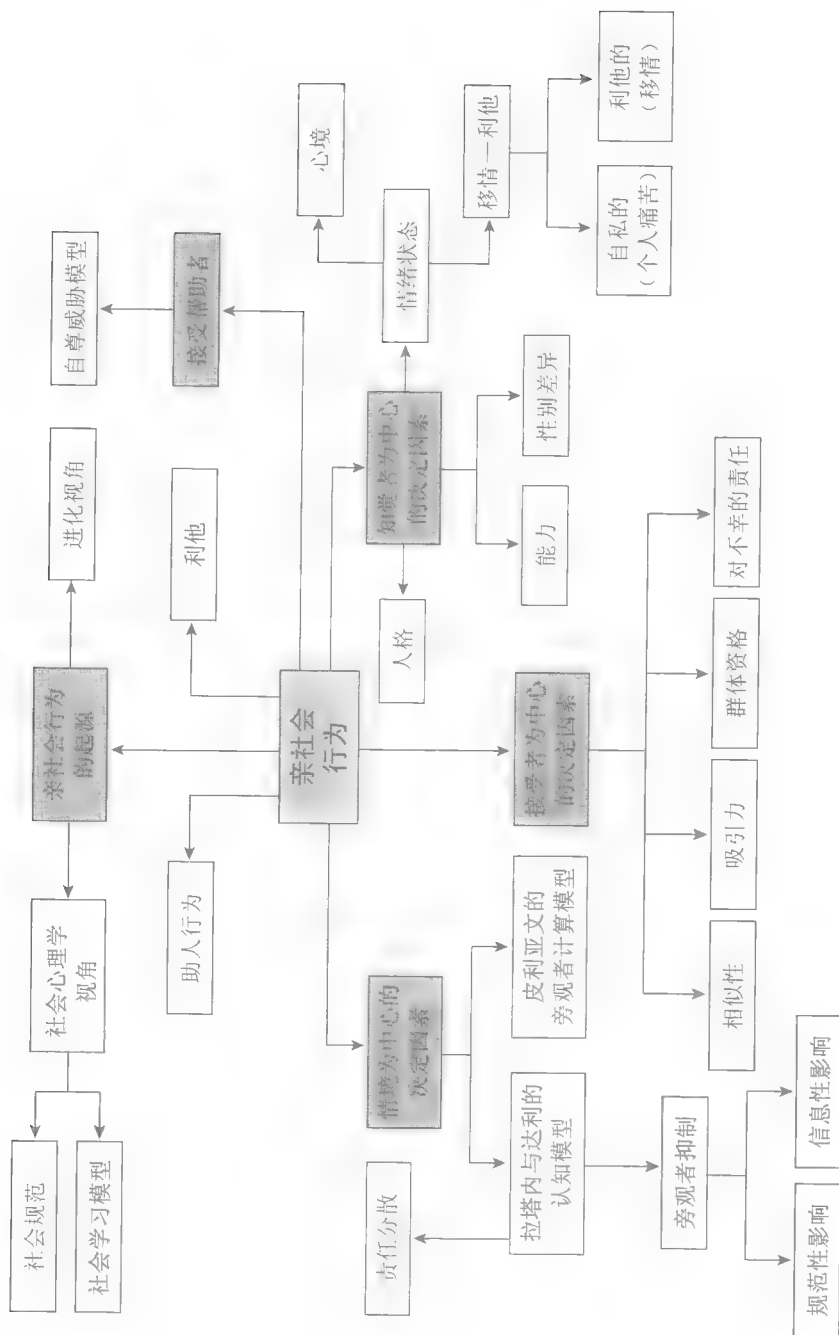
## 总结

本章我们概述了关于亲社会行为的社会心理学研究。我们首先解释了为什么人们都有帮助他人的普遍倾向，然后说明了我们什么时候最可能提供帮助，以及亲社会行为如何影响帮助的接受者。尽管人类的社会行为有很多消极方面，比如偏见和侵犯，但我们帮助他人的倾向使我们有理由对其抱有乐观主义。助人的原因有很多。社会生物学家认为助人倾向是代代相传的，这使我们得以保护那些与自己有关的人，确保我们基因的存活。但这无法解释我们为什么会帮助朋友，甚至是陌生人。社会心理学家认为，助人行为是习得的，学习的效果或是经由观察和复制他人的帮助行为而达成，或是通过遵守大多数文化都高度重视的助人社会规范而达成，或是由于我们体会到移情情绪而使自己采取需要帮助者的视角。

尽管人们具有帮助他人的基本性格倾向，但就像悲惨的基蒂案那样，人们并不总会提供帮助。拉塔内和达利提出认知模型，来解释是什么决定了在旁观者看到紧急情况时是否会提供帮助。紧急事件中在场的旁观者越多，任一个别旁观者提供帮助的可能性就越小，这是一种被称为旁观者冷漠效应的现象。研究显示，三种过程抑制了助人行为：责任分散、规范性社会影响和信息性社会影响。皮利亚文提出了旁观者计算模型，来解释为什么人们并不总是提供帮助。当决定是否帮助时，人们会估价助人的成本和不助人的成本。

除了这些情境因素，给予帮助者的特征也影响着人们是否会提供帮助。知觉者的人格和情绪状态非常重要。具有移情和社会责任性格倾向的人，最可能给予帮助。认为自己有能力的人也更可能给予帮助。我们更倾向于帮助与自己相似的人、与自己同属一个群体的人、我们发现具有吸引力的人，以及我们认为值得帮助的人。

当旁观者确实决定伸手帮助，他们大都会对自己的行为感到愉快，并期望接受帮助的人不仅感到高兴，而且对得到帮助表示感激。但考虑了接受帮助者立场的研究表明，情况并不总是如此。在个人主义社会，自我信赖受到高度重视，而且根据互惠和公平的规范，我们喜欢有一种平等的人际关系，即在此关系中没有一个人的贡献比其他入更多。如果帮助的接受者无法回报，他们就会感到受威胁。根据自尊威胁模型，接受帮助者的反应，有赖于他们接受的帮助是会导致自我威胁，还是会构成自我支持。



## 深入阅读

---

Batson, C.D. (1998). Altruism and prosocial behaviour. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (eds.), *The handbook of social psychology* (4th edn, Vol.2, pp.282-316).

Latane, B. & Darley, J.M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and social Psychology*, 10, 215-221.

### 关键问题

1. 进化论能解释我们助人的原因吗?
2. 是否某些人比其他人更乐于助人?
3. 评价旁观者介入模型的论据。



## 第9章 亲和与吸引

### 本章概要

- 亲和

- 我们何时亲和、为什么要亲和

- 亲和的个体差异

- 亲和与亲和作用的问题

- 社会焦虑

- 人际吸引

- 以目标为中心的吸引力决定因素

- 外表特征

- 与自己的相似性

- 互补性特征

- 互惠

- 以感知者为中心的决定因素

- 总结

我们本章和下一章讨论的焦点是人类社会互动的最具体形式——亲和、友谊、吸引和爱情。我们从何开始尝试理解这种**人际关系 (interpersonal relations)**呢？任何讨论友谊和爱情（第10章要涉及的内容）的基本起点，首先都是我们为什么想同某人一起共度时光。我们是社会性动物，我们会花费生命中相当长一段时间与他人一起度过，而且我们也好像非常喜欢这些**亲和 (affiliation)**关系，并能从中受益。本章将要讨论我们何时及为什么会选择在他人的陪伴下度过时光，以及当我们独处或与他人隔离时会发生什么。然后我们将详细探讨是什么决定了人际吸引，即从身体特征到心理特征的一些因素，诸如相似性、熟悉性和互补性等。这些过程为本书最后一章做好了铺垫，在最后一章我们会看到吸引力如何转变成长期的友谊和爱情。但我们要提前对这些过程进行一些论述。下面我们就从亲和开始；首先讨论我们为什么是社会性动物。

## 亲和

亲和倾向是人从生命早期就具有的特质。拉森等人 (Larson, Csikszentmihalyi, & Graef, 1982) 发现，青少年 75% 的觉醒时间都是与他人一起度过的。这种合群性有许多好处。十多岁少年与他人在一起时，会比独处时更快乐、更机敏、更兴奋。缺乏亲和则可能会具有持续的消极影响。在对孤儿院长大儿童进行的研究中，缺乏社会 and 身体接触对大脑和激素系统处理紧张压力的功能产生了不良影响 (Gunnar, 2000)。因此，看起来亲和是件好事。这些统计数据为我们提供了线索，但它们不能说明亲和为什么好。心理学家在努力准确揭示人们为何选择与他人亲和，以及亲和为何对个体有好处的过程中，提出了很多理论。下面我们就来讨论这些理论。

### 我们何时亲和、为什么要亲和

根据进化心理学家的观点，我们找寻他人建立亲密关系的倾向，是一种帮助我们生存和繁衍的遗传特性。帮助的方法是为我们提供一套在需要时可以提供帮助的支持网络。一方面，存在一些适用于每个人的基本原则，它们可以解释人们对亲和的渴望为什么会随时间变化。然而，人们对亲和的渴望也有长期的差异，即某些人通常总比其他入更倾向于寻求亲和。下面我们首先讨论这些基本过程，然后再讨论渴望亲和的个体差异。

#### 亲和的心理决定因素

**隐私调节论 (privacy regulation theory)** (Altman, 1975) 主张，我们理想的隐



私水平（与合群性相对）会在两个原则的影响下随时间波动。根据辩证原则（**dialectic principle**），我们对隐私（与亲和相对）的渴求，即使是在几个小时的时间段内，也会从向他人开放变成向他人封闭。我们也会依据最优化原则（**optimization principle**）行事，在该原则指导下，我们试图令与人交往的期望水平与实际水平保持一致。人际关系太少，我们就会感到孤独，但若关系太多，又会感到拥挤。该理论在解释孤独感和过度拥挤感为什么完全是主观的且相对的感觉这方面非常有用。孤独或过度拥挤的感觉不是恒定的，而是会依据既定时间内的关系期望水平而变化。

社会亲和模型（**social affiliation model**）给出了人们在渴望亲和方面存在差异的第二种解释（O'Connor & Rosenblood, 1996）。该模型提出，我们在亲和需要上并未表现出广泛的变动，而是根据稳态原则（**the principle of homeostasis**）行动。这种观点认为，人们控制自己与他人交往的水平，以使其稳定，并与期望水平尽量接近。为了说明其理论，奥康纳与罗森布拉德让学生们带着传呼机，这些传呼机在四天的时间里总会间歇发出声音。传呼机大约每小时响一次，每当它响的时候，实验者都要求实验参与者记下他们当前与人交往的程度和他们期望达到的交往水平。他们发现，大多数参与者都在自己喜欢的水平上与他人互动，这说明他们可以有效调整自己对亲和的需要。

## 亲和的个体差异

上面介绍的隐私调节论和社会亲和模型，都假定人们对亲和的独特需要上没有差异。然而，人与人之间在需要亲和的独特性或长期性程度上仍然存在差异。人们将生物学的和文化的说法都提出来解释这些个体差异。亲和期望的差异可以在中枢神经系统（**central nervous system**）中反映出来。约翰逊及其同事（Johnson and colleagues, 1999）所做的大脑图像研究表明，内倾者（**introverts**）比外倾者（**extroverts**）具有更高的可唤醒水平，即刺激引发中枢神经系统唤醒的程度。研究者说，内倾者避免社会互动，很可能是为了防止唤醒达到不舒服的水平。相反，具有低唤醒水平的外倾者，必须寻找社会情境以激发合意的唤醒水平。但亲和也会受到文化的影响。在对22个国家进行的一项研究中，霍夫斯泰德（Hofstede, 1980）发现，一个国家越具个人主义性，其成员就越渴望亲和。他说，在个人主义文化中，人们会在很多不同的场景中发展社会关系，但这些关系往往不太亲密。另一方面，在集体主义文化中，人们发展的关系相对较少，但这些关系却深入且历时长久。总之，上面谈到的研究暗示，在个体主义文化中，人们会以一种完全自助的方式发展友谊，在集体主义文化中，友谊更容易具有无私和义务的特征。

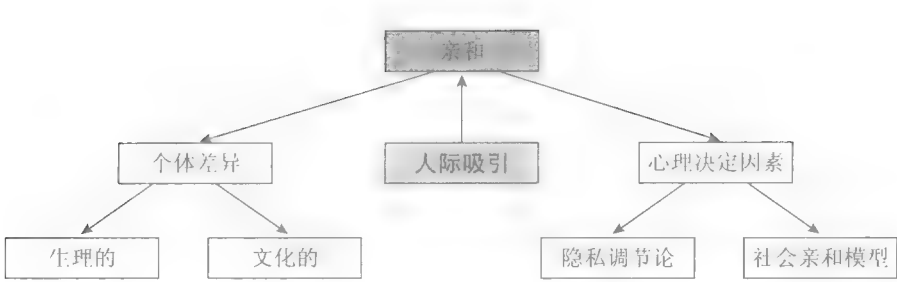


图 9.1 记忆地图

亲和与亲和作用的问题

到目前为止，我们主要关注的是亲和的积极方面。人们具有寻求他人陪伴的一般倾向，但在现实生活中，也总会存在我们不满足吸引力标准而遭到拒绝的可能性。结果，寻求亲和也就充满了不适和焦虑。反过来，如果不能满足自己的亲和需求，社会互动的缺失对人也会有不利影响。

这里我们讨论人际互动中可能产生的两个问题。第一，人们可能会体验到社会焦虑的消极情绪，这会使人消极地行为，而消极行为又会诱发他人的消极反应，从而导致此人回避社会情境。第二，如果人们不能建立满足其社会需求的关系，他们就会承受孤独之苦。我们所有人都会时不时地感受到社会焦虑或孤独，但对某些人而言这些却是一个长期问题。

社会焦虑

社会焦虑 (social anxiety) 是由于我们担心人际评价而体验到的一种消极情绪。社会焦虑可以发生在人际互动过程中，甚至仅仅是在预料到要与另一个人互动时，也会产生社会焦虑。社会焦虑给互动造成了很多消极影响；我们更少与人交谈，说话时口吃或结巴，对于自己的事袒露得更少，有时甚至会回避所有的社会互动。尽管大多数人都会在某些时候感到社会焦虑，但有些人却是社会焦虑症 (social anxiousness) 这一慢性社会焦虑的受害者。高度社会焦虑的人预期自己会被拒绝，并在感到自己已被拒绝时，具有更快、更强烈的反应。皮什亚及其同事 (Pishyar and colleagues, 2004) 发现，在消极表情的面孔和积极或中性表情的面孔之间，社会性焦虑的个体更注意前者。由于社会焦虑的人更易于注意互动过程中的消极反馈，所以他们很可能会以紧张和不舒服的方式行为，而这也使得他们确实得到了消极反馈，即导致自我实现预言。

社会焦虑可以用沙克特 (Schachter, 1964) 的**情绪双因素论 (two-factor theory of emotion)** 来理解, 该理论提出情绪体验基于两个因素, 生理唤醒和在能解释那一唤醒的社会环境中寻找线索。如果人们是焦虑的, 他们就可能会将那种焦虑归因为他人的行为, 假定他人没有高度评价自己。奥尔森 (Olson, 1998) 的一项研究, 清楚地说明了这一结果是如何产生的。实验参与者被要求朗读并录制一篇发言稿, 同时他们还会通过耳机听到噪音。一些参与者被告知, 噪音包含一些能令他们感到焦虑的潜意识声音, 另一些参与者被告知, 噪音会令他们感到放松、平静或是其他情绪。在控制条件下, 参与者被告知噪音没有影响。奥尔森发现, 那些认为自己会因声音而感到焦虑的人, 比那些预期自己会感到平静的人、或者控制条件下的人, 作出了更平稳和流畅的发言 (见图 9.2)。这一结果可能是由于对唤醒的错误归因。换句话说, 参与者将焦虑归因于噪音, 所以没有因为讲话而感到焦虑。

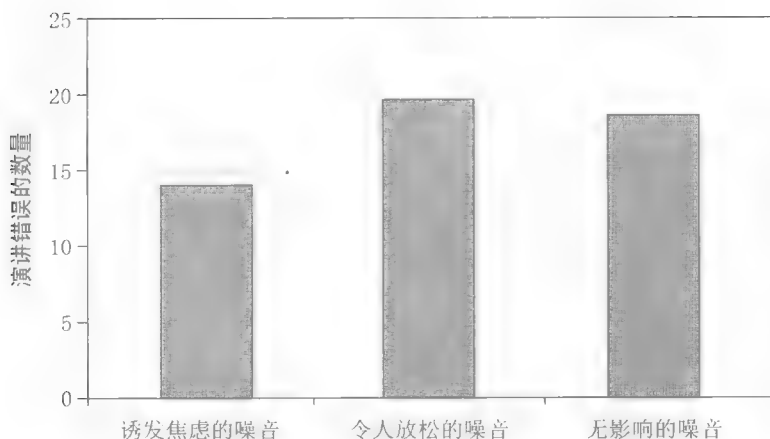


图 9.2 对焦虑错误归因的说明

### 孤独

社会互动领域内产生的另一个问题就是缺乏交往或孤独。根据珀尔曼与佩普劳 (Perlman & Peplau, 1998) 的调查, 25% 的美国人报告自己在抽样前的两周内有过孤独感或与他人的疏离感。

很多研究都调查了人们为什么会感到孤独。在一项对大一学生进行的研究中, 威廉斯与索拉诺 (Williams & Solano, 1983) 发现, 尽管孤独的学生与不孤独的学生在朋友的数量方面没有差异, 但他们觉得与朋友之间缺乏亲密感。这些发现表明, 是不良的关系质量, 而不是偏低的关系数量导致了孤独感。马克斯韦尔与科波夫

(Maxwell & Coebergh, 1986) 发现, 人们在生活中与最亲近的人的亲密程度、他们拥有多少亲密朋友、他们对自己人际关系的满意程度, 以及他们是否与他人有日常接触, 是预测孤独四个最强有力的因素。

伯奇德与赖斯 (Berscheid & Reis, 1998) 回顾了现有的研究文献, 总结出与孤独有关的三个主要因素。首先, 孤独的人更可能具有某些人格特征, 比如羞涩、忧愁、内向、自我意识和低自尊。其次, 社会环境也会发挥一定作用。孤独的人与女性共度的时间较少 (不管其自身性别是什么), 而且所体验到的亲密性和公开性也较少。最后, 孤独的人有一些社会认知倾向, 比如苛刻地评判他人。

孤独是一种暂时的状态还是会变成长期的习惯, 取决于我们如何解释它, 以及如何回应可感知的孤独原因。卡特罗纳 (Cutrona, 1982) 调查了大一学生所经历孤独的持续性。她发现, 使用较多内在、稳定归因来抱怨自己孤独的人, 比如“我太害羞了”, 比起那些对孤独作出情境归因的人, 比如“我是新来的”, 更容易遭受长期的孤独 (参见第 2 章关于内在归因和外在归因的讨论)。

小结

从生命早期开始, 我们就有亲和需求。心理学家已经提出很多理论来解释此中原因。根据进化心理学家的观点, 亲和是帮助我们生存和繁衍的遗传特征, 但这不能解释亲和需求为何有短期与长期的差异。根据隐私调节论, 隐私需求与亲和需求之间的对比关系是随时间而变化的, 人们在任何时候都具有一种交往的期望水平, 并试图使自己的期望交往水平与实际交往水平保持一致。社会亲和模型提出, 我们根据稳态原则行事, 使我们的交往水平尽可能保持稳定和接近于期望水平。我们对亲和的需求也存在内在差异。这些差异可以用生物学来解释; 大脑图像研究表明, 刺激会在内倾性格的人身上产生比在外倾性格的人身上更强的中枢神经系统唤醒。因而, 内倾者避免社会互动是为了防止唤醒达到令人不适的水平。文化也能帮助解释这些内在差异; 一种文化越具有个人主义特征, 其成员就越渴望亲和, 尽管他们

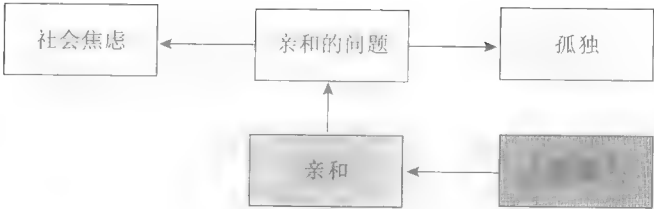


图 9.3 记忆地图

的关系往往不如集体主义文化中的那么深入或持久。

虽然亲和有很多积极方面，但它也有不好的一面。人们可能会体验到社会焦虑的消极情绪，这会导致继而诱发他人消极反应的消极行为以及对社会情境的回避。虽然我们都可能时不时地会在社会情境中感到焦虑，但有些人却患有长期的社会焦虑症。情绪的双因素论解释了社会焦虑为何会发生。该理论提出，情绪体验基于生理唤醒和寻找能解释那种唤醒的环境线索。如果人们是焦虑的，他们就可能会将那种焦虑归因为他人的行为，假定他人没有高度评价自己。尽管社会互动可能会导致焦虑，但缺乏与他人的优质交往也会产生问题。研究表明，孤独与三个主要因素有关：人格（比如害羞、内向），社会环境（缺乏亲密和公开），以及社会认知倾向（苛刻评判他人的倾向）。抱怨自己孤独的人最可能遭受长期而非短暂的孤独。

## 人际吸引

前一部分我们探讨了人类为什么是在或多或少程度上具有与他人亲和需要的社会性动物。这是通往任何更成熟人际关系形式道路的一个起点；在发展出任何更亲密的关系之前，我们必须准备将自己置于会遇到人的环境中。正如我们所看到的，这种善于社交的倾向因人而异。有些人比其他具有更强的亲和需要。此外，亲和需求也会因时间和情境不同而异。不过，显然不是任何人都能满足我们希望自己在他人身边的需要。我们为什么会选择同某些人比同其他人更亲密地亲和呢？是什么使得特定的人对我们更有吸引力呢？

人际吸引（interpersonal attraction）描述的是接近另一个体以寻求互动的渴望。吸引问题是帮助我们理解友谊和恋爱关系如何发展的一个关键性步骤。社会心理学家特别感兴趣的是，我们为什么以及什么时候会接近他人，以及反过来我们有时为什么会回避他人。这些问题将在下一部分解答。吸引的决定因素可被分成以目标为中心和以感知者为中心两种。即决定因素是与我们最终发现有吸引力或没有吸引力的人有关，还是与我们自己的主观经验或感觉有关。下面我们就来依次解决这些问题。

### 以目标为中心的吸引力决定因素

他人的什么特征会使其更有吸引力？心理学家指出四个主要因素：外表、可感知的相似性、互补性和互惠性。

## 外表特征

当我们初次遇见某人时，首先会注意的就是其外表。但是，是什么使得一个人具有外表吸引力呢？而且，外表吸引力的特征是不同的文化各不相同，还是有一些普遍的吸引力特征？在什么样被认为是外表吸引力方面，好像确实存在差异。科根及其同事 (Cogan and colleagues, 1996) 发现，西非加纳的大学生比美国的大学生更喜欢较胖的女性。安德森及其同事 (Anderson and colleagues, 1992) 也发现，在有可靠食物供给的文化中，苗条的妇女备受青睐，而在食物可获得性不可预知的文化中，较胖的女性受人喜爱，从进化论观点来看——这应该是因为她们具有一种食物供给的体形，这增加了她们即使在食物短缺时也能生育后代的可能性。

但也存在一些跨文化的共性特征。在不同的文化中，相比于对男性的定义，人们都是更多地根据外表吸引力来定义女性 (Ford & Beach, 1951)。关于体形，有证据表明，男性普遍都喜欢具有小腰臀比 (waist-to-hip ratio) 的女性，0.7 的比值最性感，是经典的“沙漏”形 (Streeter & Mcburney, 2003)。这种体形特别诱人，因为它代表了年轻、良好的健康状况和有生育力。它也是一个女性现在没有怀孕，因而在性方面具有可接近性的标志。从进化论观点来看，她们因而更有可能成功生养后代 (Furnham et al., 2002)。

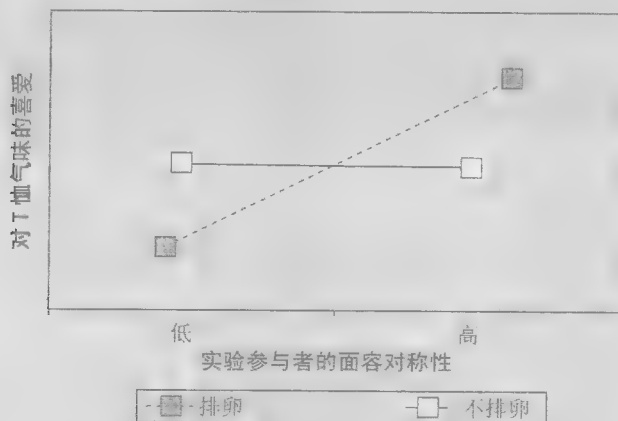
还有证据表明，面容吸引力的某些方面也具有普遍性。我们一般都喜欢面容对称 (facial symmetry) 的人，即左右两边脸非常相似。根据进化心理学家的观点，面容对称代表身体健康和少有基因缺陷，而这对生育健康后代是重要的。与此相应，很多研究都已显示，面容对称与基因、身体和心理健康呈正相关，而与基因变异呈负相关。在阅读材料 9.1 中，你会看到关于面容对称性和吸引力的一项引人入胜的研究。

### 阅读材料 9.1 对称的气味

不对称源于基因变异和近亲繁殖，且已表明对生长率、寿命和健康状况具有负向预测作用；对称性则与较高的基因、身体及心理健康水平相关，与（在男性中）更宽大的体格和更强劲的体形也有关。基于这些发现，越对称的人越具有吸引力，就不那么令人惊奇了。桑希尔与甘格斯泰德 (Thornhill & Gangestad, 1999) 验证了一种饶有兴味的可能性，即存在一种标志对称性的人类性信息素。他们专门检验了我们是否喜欢对称者的气味而不喜欢不对称者的气味。

## 方法

研究者测量了参加实验的 80 位男性的对称程度。然后给他们一件干净、没有破损的棉 T 恤衫，让其在睡觉时穿，并要穿两个晚上。在这段时间里还要求他们不要使用带香味的香皂、除臭剂和古龙水，也不许吃味道浓烈的食物。避免喝酒和吸烟，以保证他们的自然体味不被其他气味污染。在这些男性脱下衬衫的当天早晨，82 名女性参与者闻过每件衬衫，并评价其合意、性感和强烈的程度。她们还填答了一份关于月经周期和最后一次行经日期的问卷，这能令研究者算出每位参与者当时是否正在排卵。



## 结果

男性参与者的面容对称性与女性参与者对其 T 恤衫气味的喜爱之间存在正相关；换句话说，女性喜欢具有对称面孔的男性的气味。尽管女性并不知道每件衬衫是谁穿的，但这一效应还是会发生。但有趣的是，面容对称性和喜爱气味的关系只出现在要排卵的女性身上。做实验时不处于其最有生殖能力期的女性，喜欢面容不对称男性的气味与喜欢面容对称男性的气味的可能性相同。这种结果可由上图说明。

## 对研究发现的解释

桑希尔与甘格斯泰德认为，或许有一种男性散发出来的化学性气味，会依男性的基因健康性，因而也是面容对称性而不同。根据进化论观点，这种差异应该只对正在排卵的女性重要，因为她们将可能受孕，需要确保自己生育健康后代。

我们也倾向于喜欢代表某一既定人口中平均面孔 (average face) 的面容。罗兹与特利梅万 (Rhodes & Tremewan, 1996) 请实验参与者评价一些面容漫画, 所画的这些面孔对称性地从平均到特别而变化不同。他们发现, 一张面容越具有平均性, 越被认为有吸引力。朗格卢瓦等人 (Langlois, Roggman, & Musselman, 1994) 同样发现, 人们喜欢由电脑将一组个人面孔合并而创造生成的“平均”合成面孔, 而不喜欢构成此混合物的那些个人的面孔。这或许是因为我们喜欢自己熟悉的人或物 (参见第 3 章关于态度形成中熟悉性和单纯暴露效应的讨论)。

面容成熟度 (facial maturity) 对吸引力的影响在男性和女性之间有所不同。很多研究表明, 如果女性的特征有些不成熟 (比如小鼻子、丰满的嘴唇、小下巴和精巧下颌), 她就会被认为是更诱人的, 而男性的特征如果是成熟的 (比如宽前额、浓密的眼毛和大下颌), 他就会被认为是更诱人的。这些偏好与社会中的性别原型是一致的, 因为不成熟的特征与依赖和无助相关, 成熟的特征被认为是占支配地位的 and 强有力的。

外表诱人的结果

好像存在一种将吸引力与其他积极特征联系起来的普遍倾向。结果, 被认为外表有吸引力的那些人, 就会在生活中得到更好的际遇。戴恩等人 (Dion, Berscheid, & Walster, 1972) 让参加实验的大学生看一些没有吸引力、中等吸引力和富有吸引力的男性和女性的照片, 然后评价他们的人格。外表有吸引力的人被认为拥有比不太有吸引力的人更多的社会合意性人格特征, 比如成功、占重要地位、聪

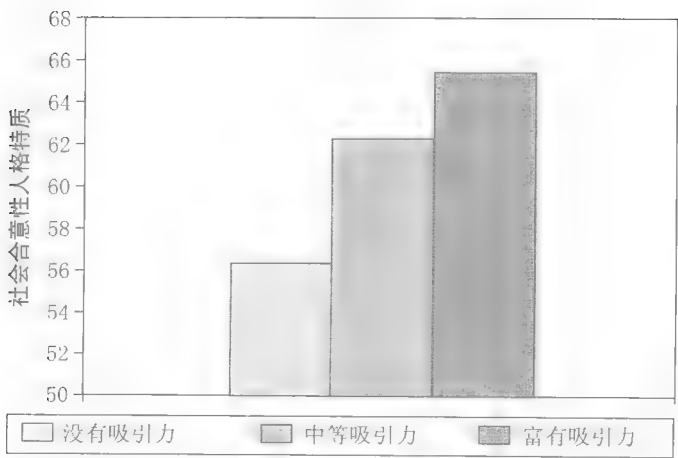


图 9.4 “漂亮的就是好的”。数据来自戴恩等人 (Dion, Berscheid, & Walster, 1972)



慧和具有良好社会技能（见图 9.4）。他们也被看成拥有更好的未来前景：较少可能离婚，更可能成为好父母，以及更可能在社会生活和职业生涯中获得深层次的个人实现。外表有吸引力的人拥有更好的人格并过着更幸福的生活这一研究结果，若干年来一直重复出现，并且似乎在不同文化中都被证明是正确的，无论是个体主义文化（比如美国和英国）还是集体主义文化（比如韩国）。

既然人们认为外表有吸引力的人具有优越的人格特征，这种想法强烈影响外表诱人者会受到他人何种对待以及他们自己会多么成功，也就不足为奇。戴恩（Dion, 1972）让由学生充当的教师阅读一份对一个孩子的消极评价，评价中称这个孩子被抓住用石头打猫。她发现，当评价配以有吸引力的孩子的照片时，学生就会原谅这一行为，将其看成是孩子的非典型行为，不建议给予惩罚，并认为孩子不可能再犯错。但当评价配以没有吸引力的孩子的照片时，行为就会被归因于人格，被看得较严重，并认为孩子可能会再犯错（见图 9.5）。

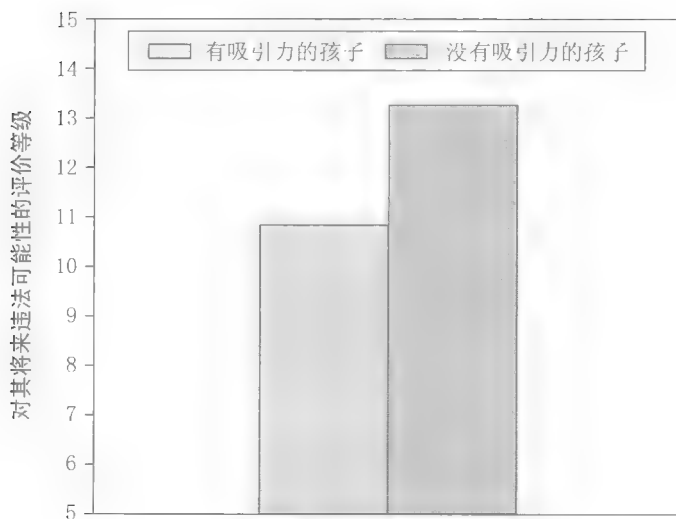


图 9.5 对有吸引力孩子和没有吸引力孩子将来违法的感知可能性的平均评价等级。  
数据来自戴恩（Dion, 1972）

也有证据表明，吸引力可以影响成年人的成功。兰迪与西加尔（Landy & Sigall, 1974）让男学生给一篇好的文章或差的文章评分，文章上附有让人误以为是作者的一名女学生照片。实验参与者看到的，或者是一位漂亮女生的照片或者是一位不漂亮女生的照片。读完文章后，男学生给了漂亮学生更高的分数。弗里兹及其同事（Frieze and colleagues, 1991）建立了一个由 700 名 MBA 毕业生构成的代表性样本，研究者

获得了样本成员的照片以及他们事业成功方面的信息。他们发现,英俊的男性和吸引力被评为中等以下的男性之间,起始工资相差了 2200 美元。尽管这种差异在女性当中没有显现,但吸引力转而对她们后来的工资产生了影响。一旦被雇佣,有着中等以上吸引力的女性,就会拥有平均水平的年度工资,这比中等以下吸引力的女性多了 4200 美元。

从这些结果中可以明显看出吸引力会影响对个体智能和成功的感知,反过来又会影响他们实际的事业成功。但是,这一吸引力原型准确吗?范戈尔德(Feingold, 1992)研究了 90 多项关于吸引力和人格之间关系的调研,进行了一项元分析。他发现,在外表吸引力与聪慧、占有重要地位、自尊和心理健康等特征之间并没有显著相关。但他确实发现,有吸引力的人比不太有吸引力的人更少社会性焦虑,更具有社会技能,且更少孤独。辛德等人(Synder, Tanke, & Berscheid, 1977)说明了其中原因。他们给男学生看一张漂亮女性的照片或是一张不漂亮女性的照片,并让他们相信自己要通过电话与其交谈。但他们实际与之交谈的女性并非照片上的任何一位。谈话由独立的评判者评分,评价结果是,认为自己正在跟一位有吸引力女性谈话的男性比认为自己正在跟一位没吸引力女性谈话的男性表现得更加外向和友好。而且,当参加谈话的男性认为与自己交谈的女性是有吸引力的,而非没有吸引力的时,与他们交谈的女性也被评判者评价得更加热情、有信心、活泼和富有吸引力。这些发现为自我实现预言提供了证据,即一个人对另一个人的信念,能使那个人按照确证那些预期的方式去行为。在这一意义上,有吸引力的人或许会更自信、拥有更高超的社会技能,因为他们与之互动的人就是这样对待他们的。

## 与自己的相似性

尽管外表吸引力是决定我们是否想与特定个人亲和的一个有力因素,但人们在作出这种决定时也会考虑其他因素。社会心理学研究表明,我们通常会被与自己相似的人所吸引。比如,坎德尔(Kandel, 1978)发现,高中生的最要好朋友是与自己具有相似人口学特征的人,他们在性别、种族、年龄和年级方面都与其朋友相似。但构成相似性基础的,并不只有外表或明显的特征。态度相似性也是决定人们彼此喜欢程度的重要因素。纽科姆(Newcomb, 1961)请实验参与者在上大学之前填答一份有关其态度和价值观的问卷。虽然参加实验的大学生在最初的几周里喜欢临近自己住的人,但经过一段时间以后,吸引力就与他们最初态度的相似性联系得更为紧密。有趣的是,这意味着相似性的外表基础或明显的基础在关系初期比较重要,但随时间推移,基于心理特征的相似性就会变得更为重要。

伯恩与纳尔逊 (Byrne & Nelson, 1965) 继续进行有关态度相似性如何导致吸引的实验研究。他们让实验参与者完成一份态度问卷, 随后让他们看一份相似问卷以了解另一个人的态度, 借以将其介绍给这个人, 研究人员告诉说, 他们看到的问卷就是由那个人完成的, 但问卷实际上是由研究者填写的, 问卷被特意填写成与参与者的态度相似或不相似两种情况。实验参与者认为自己与另外那个人相似的态度所占比例越大, 就越喜欢那个人 (见图 9.6)。

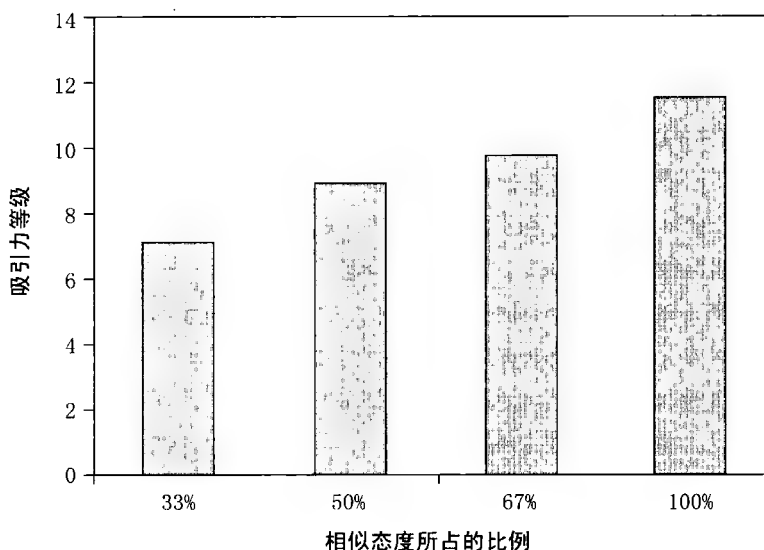


图 9.6 吸引力作为相似态度所占比例的函数。数据来自伯恩与纳尔逊 (Byrne & Nelson, 1965)

在恋爱关系中也发现了证明相似性重要地位的证据。外表、社会背景、人格、兴趣和闲暇活动全部相称的伴侣更容易彼此吸引。此外, 随时间推移人们往往会变得更加稳定地匹配。在对结婚 21 年以上的伴侣进行的纵向研究中, 克虏伯 - 巴尔蒂尼等人 (Cruber-Baldini, Schaie, & Willis, 1995) 发现, 虽然婚姻双方在研究开始时就在很多方面都相似, 但随时间推移他们在心理能力和态度方面变得更为一致。这意味着在相似与吸引之间存在互惠关系: 相似可以使某人对我们更有吸引力, 但吸引也能令我们将自己的态度和观点变得与自己的情感目标更为相似。

克虏伯 - 巴尔蒂尼等人的发现暗示, 相似性不是人际关系中人们一无所知的东西。相反, 人们似乎非常熟悉相似会导致吸引这一事实, 并能策略性地运用这一事实来瞄准自己想要与其发展更亲密关系的他人。虽然像上面讨论的, 我们通常都会被外表漂亮的人所吸引, 但人们也有一种倾向, 即喜欢在外表吸引力方面与自己相似的人。

换句话说，不管外表吸引力有什么客观或共同的指标，对于跟自己处于相似外表吸引力水平的人，人们总是倾向于找出自己同他们的联系。事情为什么会是这样呢？

社会心理学家已经提出，我们尤其会被那些具有与自己相似吸引力的人所吸引，因为我们估计这些人对我们自己也会有相似的看法。别人可能会拒绝我们亲近，而被具有与自己相似吸引力的人所吸引，就减少了应对这种不愉快的潜在可能性的风险。这种被称为**匹配假设 (matching hypothesis)** (如 Garcia & Khersonsky, 1997) 的倾向，是全社会共有的一种信念。人们认为，在吸引力上相似匹配的伴侣会在其关系中更幸福，事实上也有证据支持这种提法。莫斯坦 (Murstein, 1972) 发现，外表相似的伴侣比不相似的伴侣更亲密，并且他们报告说更加相爱。友谊关系也存在相同模式。卡利及其同事 (Carli and colleagues, 1991) 发现，具有相似吸引力的寝室成员，比那些吸引力方面不相似的寝室成员更加满意，他们觉得自己的室友也更让人满意，并且更可能在下一年还想跟同一个室友同住一屋。

显然，相似性是吸引的一个重要预测因素，但这是为什么呢？有很多种可能的解释。弗里茨·海德 (Fritz Heider, 1958) 的**平衡理论 (balance theory)** 提出，人们会尽力在其观点、情感和社会关系中保持一种平衡感，或者认知一致性。当两个人都看重某个事物时，他们之间的关系就会是平衡的。比如，如果两个朋友都具有自由政治的观点，他们之间的关系就是平衡的。他们相同的自由信念与他们的彼此喜欢是相容的。如果彼此遇到的两个人具有非常不同的政治观点——一个人是政治自由论，另一个是保守论——他们就可能会由于这种分歧而不喜欢对方。如果两个人由于不共享同一价值观而不喜欢彼此，这种关系就又平衡了。平衡的关系已被证明不仅更加愉快和令人满意，而且也更常出现。但如果两个朋友具有不同的政治观点，他们就可能体验不平衡。不平衡感会产生消极的心理紧张和唤醒，使人试图重建平衡。新的平衡可以通过两种途径达到，或者是改变他们对彼此的态度，或者是改变他们自己的观点，从而使双方更加一致 (参见第 3 章关于认知失调相关概念的讨论)。

对相似性和吸引之间关系更进一步的解释，是我们的**社会比较 (social comparison)** 需求。我们喜欢将自己同他人比较的主要原因之一是，它为自我概念的重要方面提供了社会有效性。克洛里 (Clore, 1976) 论述说，当某人赞同我们的看法时，我们的观点就会被强化，这会引发更强烈的喜欢。结果，我们喜欢赞同自己观点的人而不喜欢不赞同我们观点的人，也就是合情合理的。不赞同我们的人可能会使我们怀疑自己的信念，进而怀疑自我感。所以，我们就会回避这些人。

最后，对相似性影响吸引还存在一种**进化论解释 (evolutionary explanation)**。有证据表明，朋友之间具有在某些基因决定的特征上彼此相似的倾向 (Rushton,

1989)。人们会因其共有类似基因而无意识地被相似他人所吸引。通过留心寻找自己的朋友,我们可能正在增加一种可能性,即与自己相似的基因会被传给后代。

## 互补性特征

尽管我们喜欢相似他人,但也有证据表明,在某些标准上我们是被补充自己特征而非反应自己特征的人所吸引。当其他人具有我们看重但自己却不具备的特质时,我们便会觉得对方很有吸引力。重要的是要注意,这不同于“异性相吸”的观点,例如我们有时会被不相似的人所吸引。互补性特征的吸引力,实际上反应了这样一个事实,即我们喜欢那些具有我们自己并不具备但却希望具备的特征的人。巴斯(Buss, 1989)发现,在37个国家中,男性都喜欢年轻的女性,女性则通常都喜欢比自己稍微年长的男性。也有证据表明,漂亮在对男性的吸引力方面是重要因素,社会地位在对女性的吸引力方面则是重要因素。汤森与利维(Townsend & Levy, 1990)请参加实验的学生对在外表吸引力和社会地位方面各不相同的陌生人进行评价。男性表现出对吸引力强但社会地位低的女性的偏好。相反,女性则觉得,仅有中等吸引力的高社会地位男性,与具有高度吸引力但社会地位中等的男性,具有相同的魅力。因此,女性可以用美貌换取地位,男性可以用地位换取美貌,但反过来就不行。这些结果可以用**美貌—地位交易(looks-for-status exchange)**来解释。男性被年轻女性所吸引,因为女性的年轻代表着美丽;女性被年长的男性所吸引,因为年龄可能与较高的社会地位相伴存在。

关于这些性别差异有两种对立的解释。根据进化观点,吸引力与生育后代并把基因传给下一代的可能性最大化相关。因而,男性倾向于喜欢年轻女性,因为年轻女性更可能生育,女性倾向于喜欢年长、地位高的男性,因为这样的男性能够保护她们,提供养活她们及其后代的资源。但这种观点被批评成是对社会性别不平等“现状”的一种辩解。另一种社会文化观点提出,因为历史上男性在社会中比女性拥有更多的权力,所以男性将女性看做交换的对象,对象的质量或美貌具有本质重要性。由于女性历来缺少权力,因而没有能力基于自身技能取得进步,所以她们自身如果达到社会上重要的和较高的地位,从传统上来说就必须寻找一位具有这种地位的男性。

这两种解释并不相互排斥。尽管在吸引力的性别差异上可能存在强大的进化作用,但随着女性在财政上更加独立和成功,人们的偏好也在发生变化。吉尔·伯曼及其同事(Gil-Burmann and colleagues, 2002)对一份西班牙报纸的征婚广告进行内容分析发现,虽然美貌—地位交易预言仍然广泛适用,但40岁以下女性在男人身上

寻求的仍旧是外表吸引力，而非社会经济地位。斯特拉斯伯格与霍尔迪 (Strassberg & Holtz, 2003) 发现，男性中也有类似变化。他们邮寄了互联网布告牌上若干个版本的“女性寻找男性”征婚广告，发现一则把女性描述为成功且有野心的广告和一则把女性描述为漂亮和苗条的广告都非常受欢迎，但前者所获得的回应比后者多了 50%。

## 互惠

我们可能会觉得某个人对我们有吸引力，但如果那个人感觉我们没有吸引力怎么办？当人际吸引中有或者没有回报时，会发生什么？我们的殷勤是否得到回报，好像确实对我们的吸引水平有影响。根据互惠原则，我们具有喜爱喜欢自己的人、不喜爱不喜欢自己的人的倾向。迪特斯与凯利 (Dittes & Kelley, 1956) 让实验参与者加入一个小型的小组讨论。在此之前，匿名写下的评价意见（实际是由实验者写的）使参与者认为其他小组成员或者喜欢他们，或者不喜欢他们。结果表明，认为自己被他人喜欢的学生，比认为自己不被人喜欢的学生，更为小组所吸引。

互惠可能会视个人特征的不同而对吸引具有更强或更弱的预测性。迪特斯 (Dittes, 1959) 调查了自尊对互惠重要性的影响。具有或高或低自尊的实验参与者与另一些人互动，这些人要么以积极接受的方式冲参与者行为，要么以消极拒绝的方式冲参与者行为。迪特斯发现，低自尊的参与者在对方作出积极行为时，报告说喜欢这些人，在对方作出消极行为时报告说不喜欢这些人。相反，高自尊的参与者则不受这些人行为的影响，在其对两组人的评价中没有显示出差异。互惠似乎对低自尊者而非对高自尊者更重要，大概是因为低自尊的人依赖他人的保证来支持其自我价值感。

互惠在吸引中的作用可以用平衡理论来解释。正如我们在前面谈到的，该理论提出我们喜欢其所看重的事物与我们相同的人。因而，我们很容易被那些像我们重视自己那样重视我们的人所吸引。根据自我实现预言，知道另一个人喜欢自己也能增加相互吸引。如果我们认为与之互动的那个人喜欢自己，我们就可能会以友好的方式行为，从而进一步增加那个人喜欢自己的可能性。

## 小结

在这一部分我们讨论了决定吸引的目标中心因素——外表吸引力、相似性、互补性和互惠。外表吸引力重要，是因为有关外表吸引力与其他积极性特征间关系的社会信念或原型。但这种喜欢更具外表吸引力的人的一般倾向，也会受到相似性的限制——我们喜欢寻求同外表吸引力水平与自己接近的人亲和。我们也会考虑其他

特征,并喜欢具有与自己类似态度、观点和信念的人,而且有证据表明,虽然就外表吸引力而言的相似性对最初的吸引非常重要,但经过一段时间后,心理特征上的相似性就变得更为重要。另外,我们也会在人际关系中寻求互补性。有时我们想与特定的人建立关系,因为他们能为我们提供我们自己没有的东西。在恋爱关系中,年长男性喜欢年轻女性,反之亦然,我们可以从这一倾向中发现互补性的证据。最后,我们会被回馈自己殷勤的人所吸引——我们喜爱那些喜欢我们的人。互惠对某些类型的人来说更重要,比如低自尊、因而依赖于他人保证的人。

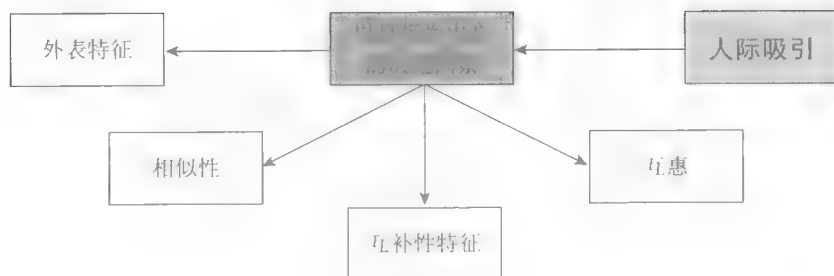


图 9.7 记忆地图

## 以感知者为中心的决定因素

上面我们讨论了决定是否感到人际吸引的四个以目标为中心的因素。下面我们讨论两个基于感知者的影响因素。与前面讨论的那些吸引力决定因素(外表吸引力、与自己的相似性、互补性和互惠性)相反,这些因素有赖于吸引力的潜在目标,这里我们讨论两个取决于感知者思想、感情和体验的决定因素。这就是我们感觉另一个人有多么熟悉,和我们在社会环境中感到有多么焦虑。

### 熟悉

友谊——甚至是恋爱关系——的有力决定因素是邻近性。费斯汀格等人(Festinger, Schachter, & Back, 1950)进行的一次调查说明了这一点,调查内容是在马萨诸塞工学院一系列住宿单元里居住的毕业生间的友谊。尽管他们是被随机分配到单元住房,因而在搬进去前彼此不认识,但仍有三分之二住宿学生的最亲近朋友不仅与之居住在同一座楼里,而且住在同一层。此外,住宿学生可以将隔壁邻居称作亲密朋友,也可以将住在隔两个门远的邻居称作亲密朋友,但前者的可能性是后者可能性的近两倍。

邻近性对吸引有影响的原因是,相比于看见其他人,我们更经常看见居住或工作邻近于我们的人。换句话说,对我们而言他们变得更加熟悉(**familiar**)。扎伊翁茨的最简暴露假设提出,反复暴露于某人或某事之前会增加吸引,即使没有提供该对象或人的信息也是如此。赛杰等人(Saegert, Swap, & Zajonc, 1973)通过一个实验验证了最简暴露效应,在研究中,实验者让女大学生评价很多可口(软饮料的不同气味)或者不可口(醋、柠檬酸)味道的液体。实验过程中,参与者被要求在不同房间之间走动来参观具有不同味道的地方,在此期间她们有所区别地暴露于很多同是来参加实验的其他个体之前。当实验临近结束要她们评价自己有多么喜欢刚才所遇到的每个人时,相比于不太经常见到的人,实验参与者都喜欢更经常见到的人,无论她们那时品尝的液体味道如何(见图 9.8)。格拉什及其同事(Grush and colleagues, 1978)也证明了熟悉的强大影响力。他们发现,1972 年美国国会初选中成功的候选人,83% 的情况都可由他们得到的媒体曝光数量预测出来。

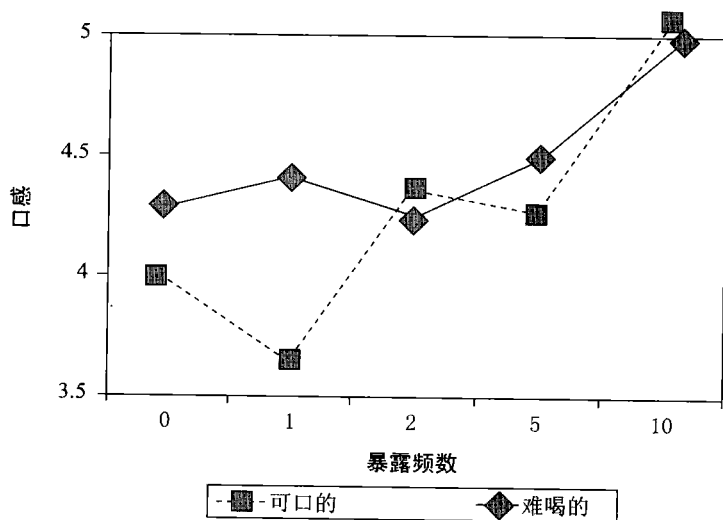


图 9.8 口感作为暴露数量和味道可口性的函数

### 焦虑

事实表明,体验焦虑和紧张也能增加个体同他人的联系。这里我们所说的是一般性焦虑,与前面所说的社会焦虑不同,社会性焦虑的人容易回避与人亲和,而不是寻求亲和。沙克特(Schachter, 1959)做了一个实验,实验中告诉女大学生她们要接受一系列电击,这是生理实验的一部分。尽管尚未传递电击,但在“高度焦虑”条件



下,参与者被告知电击会很痛,在“低度焦虑”条件下,参与者被告知电击一点也不痛。然后实验者告诉实验参与者,由于需要安装仪器,实验延迟10分钟,并问她们是想单独等候,还是想与其他参与者一起等候。沙克特发现,高度焦虑者中有63%的人都倾向于跟其他参与者一起等候,低度焦虑者中希望一起等候的人则只有33%。

焦虑可能会使人寻找他人来排解自己正在体验的焦虑。但在一个后续研究中,沙克特发现,高度焦虑条件下的参与者表现出极其偏爱与共同参加实验的人共度时光,而不喜欢没有参加实验的其他学生。焦虑的人想与之共处的,不是任何行人都行,而是特别要同经历与自己同样体验的人共处。沙克特提出,焦虑的人为经历了类似体验的人所吸引,是出于社会比较的目的(参见第1章),他们想要更好地理解自己对情境的反应。例如,如果一个焦虑的人看见情境中的其他人也感到焦虑,就会赋予其情感反应以合理性,证明这种反应是正常的、可理解的反应。

“9·11”事件提供了一个紧张和焦虑后果方面的现实例子。对纽约和华盛顿的恐怖主义袭击过后,梅耳和彭尼贝克(Mehl & Pennebaker, 2003)在实验参与者的衣服上安装了小型数字录音机,并随机记录他们在袭击后10天内的对话。他们发现,尽管人们在与他人互动的数量上没有变化,但这些互动从以群体为基础的和电话上的交谈,转向只同一个人进行面对面交谈。此外,那些从群体交谈转向一对一偶遇交谈的人,对自己正在体验的紧张也处理得最好。这些发现是无法否认的证据,证明了现实生活情境中焦虑将人们在人际水平上聚合到一起中所起的作用。

### 小结

在这一部分我们讨论了决定吸引的以感知者为中心的因素——熟悉和焦虑。我们一般喜欢与自己临近的人亲和——我们喜欢经常见到的人。这是合乎情理的,如果能预测别人将会如何对我们行动,就会让我们生活其中的世界对我们来说更稳定(参见第2章关于人们喜欢前后一致的和可预知的世界的论述)。最后,我们会在焦虑时寻求亲和,因为其他人提供了一种社会支持的来源(参见第5章关于社会影响研究中社会支持的好处的论述),尤其是如果他们正在经历相同的体验。

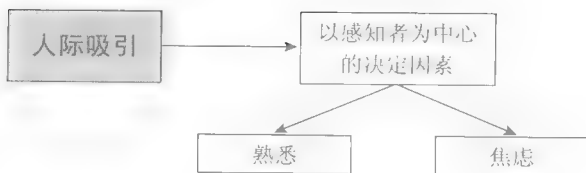


图9.9 记忆地图

总结

本章我们涵盖了对理解人际亲和与吸引至关重要的广泛话题。人类具有与他人亲和的基本需求，并在心理上受益于这种亲和。但我们在需要多少亲和上则有所差异。有些人比其他具有人具有更强烈的亲和需求，而且我们的需求也会因情境不同而有所变化。尽管亲和对人际关系有很多积极作用，但社会互动并不总是令人愉快。有时，与他人互动可能会充满不适。人们在人际互动中会体验社会焦虑，产生诱发他人消极反应并导致回避社会情境的消极行为。其次，如果人们没能形成满足其社会需求的关系，他们就会经受孤独。我们所有人都会时不时地感到社会焦虑或孤独，但对某些人来说，这些却是长期的问题。

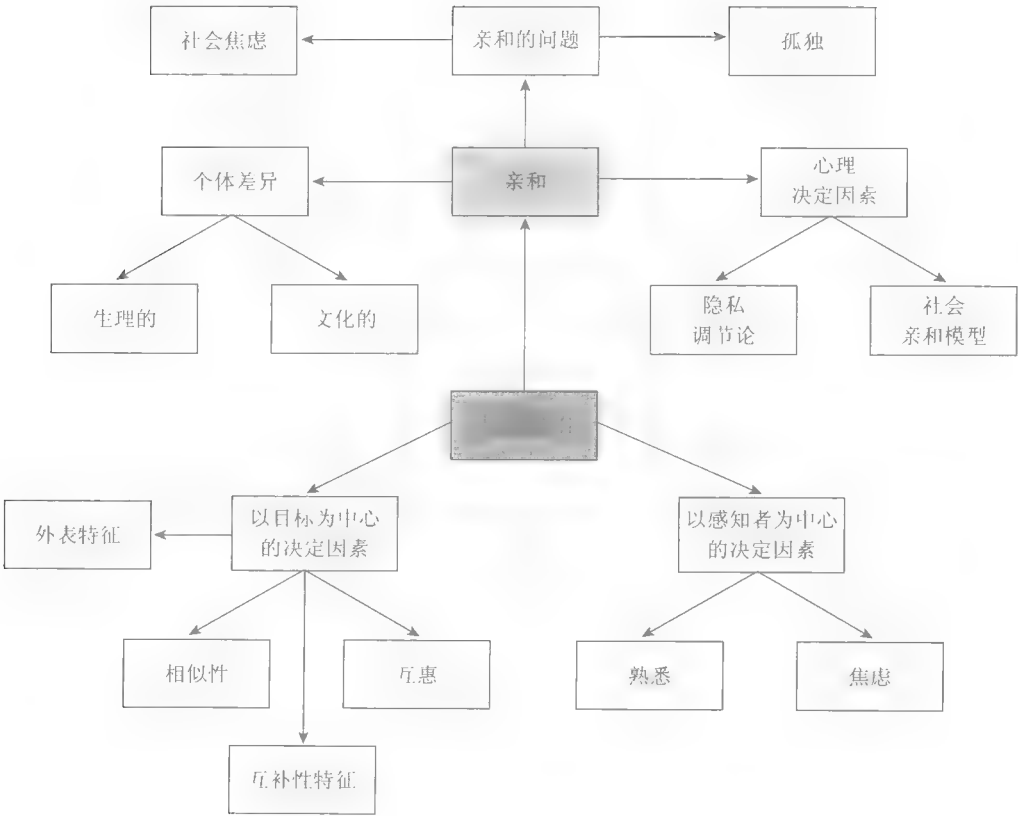


图 9.10 记忆地图

正如人们在一般亲和需求上有所差异,我们在想同谁亲和上也有所不同。人际吸引的原因有助于我们理解,自己的亲和需求为什么会与特定他人的友谊和恋爱关系。有证据表明,吸引部分地取决于以目标为中心的因素。以目标为中心的一个主要因素是外表吸引力。我们倾向于喜欢具有对称、平均面孔的人,对于男性来说这样的面孔还应带有成熟特征,对于女性来说则要带有不成熟特征。此外,研究表明,我们相信外表有吸引力的人也具有更积极的人格特征,并且更容易幸福和成功。我们也被同自己相似的人、所拥有的特征能补充我们自己特征的人,以及回报我们以喜爱的人所吸引。我们也会受到以感知者为中心的因素的影响。我们更容易被自己熟悉的人所吸引。如果我们是焦虑的,也会偏爱与正在经历相同体验的人亲和。

## 深入阅读

Berscheid, E. & Reis, H.T. (1998). Attraction and close relationships. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th edn, Vol.2, pp.193-281). New York: McGraw-Hill.

Buunk, B.P. (2001). Affiliation, attraction and close relationships. In M. Hewstone & W. Stroebe (Eds.), *Introduction to social psychology* (3rd edn, pp.371-400). Oxford: Blackwell.

## 关键问题

1. 我们为什么会与他人亲和?
2. 讨论人际关系的优缺点。
3. 决定吸引的因素有哪些?



## 第 10 章 友谊与爱情

### 本章概要

- 友谊
  - 社会渗透论
  - 友谊的性别差异
- 爱情关系
  - 爱情的类型
- 关系满意度与承诺
  - 关系满意度
  - 是什么决定了一种关系能否存续
- 总结

“爱情不能用眼去看，而要用心去体会。”

——莎士比亚《仲夏夜之梦》

社会心理学发现之旅的最后一站是友谊和爱情。本章我们将会介绍在与亲密他人的关系中我们所经历的思想、情感和行为。我们将会考察，是什么使得我们与他人成为朋友，是什么使得他人想与我们成为朋友，身体、生理和心理特征如何相互作用，是什么使得我们坠入情网，又是什么使得我们失去爱情。莎士比亚似乎早已非常准确地理解到——社会心理学家也已发现——爱情的内涵不仅仅是目光相遇，眼睛所看到的只是决定我们是否坠入情网的一部分原因。

## 友谊

上一章我们讨论了人们寻求亲和的原因，以及决定我们选择具体的人作为自己想接近的目标的一些因素，本章我们要讨论最初的吸引过后发生了什么、人们何时会从表面的互动过渡到亲密友谊。我们首先来看一下友谊如何发展以及有时友谊如何破裂。我们将会讨论同性友谊在情绪和身体表达上存在的性别差异，以及这些差异存在的原因。

### 社会渗透论

**社会渗透论 (social penetration theory)** (Altman & Taylor, 1973) 为友谊为何发展以及如何发展提供了一种解释，它集中阐述了**自我揭示 (self-disclosure)** 及将自己的个人信息告诉另一个人的决定性作用。在关系早期阶段，两个人可以相互交换表面信息。如果他们对这一水平的互动感觉良好，就会交换更私人化和范围更广的信息。劳伦修及其同事 (Laurenceau and colleagues, 1998) 发现，随着友谊早期阶段自我揭示水平的增长，关系的亲密水平也在增长。发展中的友谊关系，会受**自我揭示互惠 (self-disclosure reciprocity)** 原则的指引。个体要使彼此的揭示水平相称，只有在另一个人也这么做时才会揭示更亲密的信息。这可以使关系以一种适意的步伐发展，避免由于揭示过小或侵犯隐私而造成拒绝，以及由于揭示过大或过于突然而造成威胁。一旦关系达到高亲密水平，自我揭示的水平就会变成平稳状态，并被支持与理解的相互交换所取代。

自我揭示对关系解体也是最重要的。当关系出现问题时，就会发生**去渗透化**，即友谊发展中会出现一种逐步增长的自我揭示过程，去渗透化则是对这一过程的逆

转。人们或许会减少所揭示信息的数量和亲密性，以在情感上退出关系。或者，他们会增加所揭示信息的亲密性，但却将消极的和伤害性的信息指向以前的朋友。在任一情况下，自我揭示对亲密关系的解体都具有工具性。渗透和去渗透的过程如图 10.1 所示。

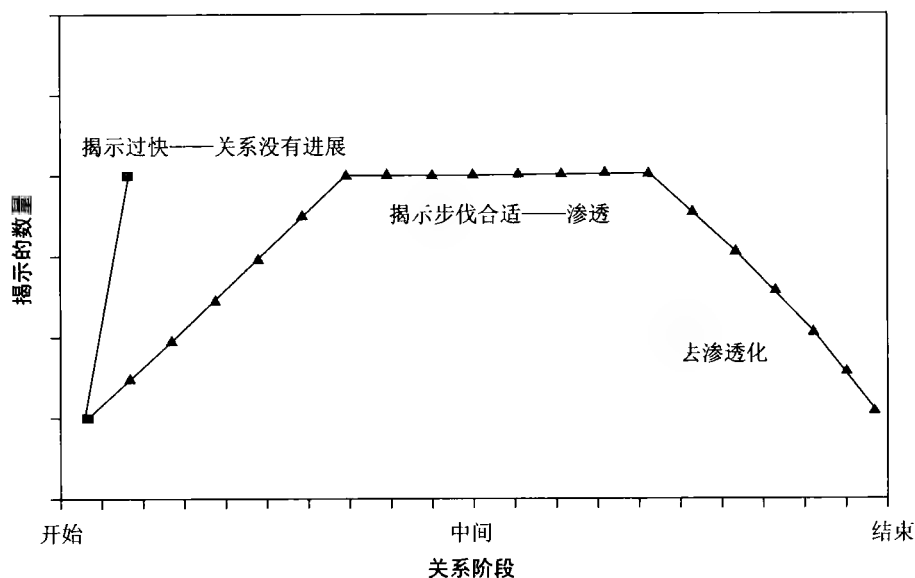


图 10.1 对社会渗透论所提出的过程的解释 (Altman & Taylor, 1973)

尽管自我渗透论充分描述了大多数关系的情况，但它并不总是正确的。伯格 (Berg, 1984) 发现，有些朋友或者约会情侣毫不犹豫地很快相好，并立即开始向彼此揭示高度亲密性的信息，而不需要自我揭示的互惠升级过程。自我揭示方面还存在一些跨文化差异。相比来自集体主义文化（比如中国、日本）的人，来自个人主义文化（比如北美）的人，能在更多种环境中揭示有关自己的更多信息。人们认为这反映了不同文化间交流风格的差异，而不是亲密水平的差异。社会表达能力虽然在西方社会是社会才能的标志，但在东方社会却没有这么高的重要性——反倒是不善社会表达被视作情感坚强和值得信赖的指标。

## 友谊的性别差异

从上面的讨论中可以看出，人际关系发展的关键决定因素是自我揭示的速度、数量和水平。下面我们就更深入地来讨论人际关系的这些方面，尤其是关于性别差

异的内容。虽然男女两性都会涉足亲密关系，但他们的同性友谊在两个重要特征方面却十分不同——关系的情感亲密性和身体接触程度。

### 亲密性

女性的友谊一般要比男性的友谊更亲密，在情感上更投入。赖特 (Wright, 1982) 论述说，男性拥有涉及共同参加工作和闲暇活动的肩并肩友谊，女性则拥有很多涉及共享私人话题的面对面友谊。但后来的研究认为事情并不如此简单。达克和赖特 (Duck & Wright, 1993) 发现，虽然女性更具有情绪表达性，但男女两性都会结识同性朋友来彼此交谈。此外，女性也像男性一样可能相约参加共同的活动。为了解亲密性的性别差异，艾伦与同事 (Dindia & Allen, 1992) 对 205 项自我揭示方面的研究进行了元分析，并考察了那些研究中的性别差异。他们发现，女性的自我揭示多于男性，尤其是在亲密关系中。具体来说，他们指出，女性向同性朋友揭示得要比男性向同性朋友揭示得多，但在向男性朋友揭示的方面则没有性别差异。这或许是因为，在西方社会男性受到文化规范的限制，这种规范指定他们不能以易受伤害或依赖性的方式行事。这一点在德莱加与蔡金 (Derlega & Chaikin, 1976) 所做的一项研究中得到了清楚的说明。参加实验的男性和女性读到一篇故事，讲述的是一个男性或一位女士在坐飞机时很悲伤，因为其母亲刚患上情绪衰弱。邻座的人注意到其情绪状态，问他/她是否是害怕飞行。在一种条件下，故事中的人将问题隐藏起来，说自己确实害怕飞行，在另一种条件下，那个人揭示了问题。当让实验参与者评价故事中的人物时，他们都是以同样的方式作出反应：故事中的男性如果没有揭示问题，就被认为是具有更好的心理适应性，而故事中的女性如果揭示了问题，则也被认为是具有更好的适应性（见图 10.2）。因而，男性就会避免自我揭示以防得到来自男女两性的消极评价。

### 身体接触

男性与同性朋友进行的身体接触比女性更少。在北美和英国，异性恋男女认为，男性之间的拥抱及其他形式的身体亲近，比混合性别的朋友之间、或同是女性的朋友之间的身体亲近更加不合时宜，虽然这在很多欧洲国家、拉丁国家、非洲和中东文化中并非文化规范。德莱加及其同事 (Derlega and colleagues, 1989) 请参加实验的朋友们表演一个想象的场景，即一个人正在机场迎接另一个刚旅行回来的朋友。欢迎的过程被拍成照片，交给独立的评判者评价身体接触的亲密性。他们发现，男性朋友间所用的接触，显著少于女性朋友或混合性别的朋友。而且，男性参与者比女性参与者更可能将接触解释为性欲的标志。



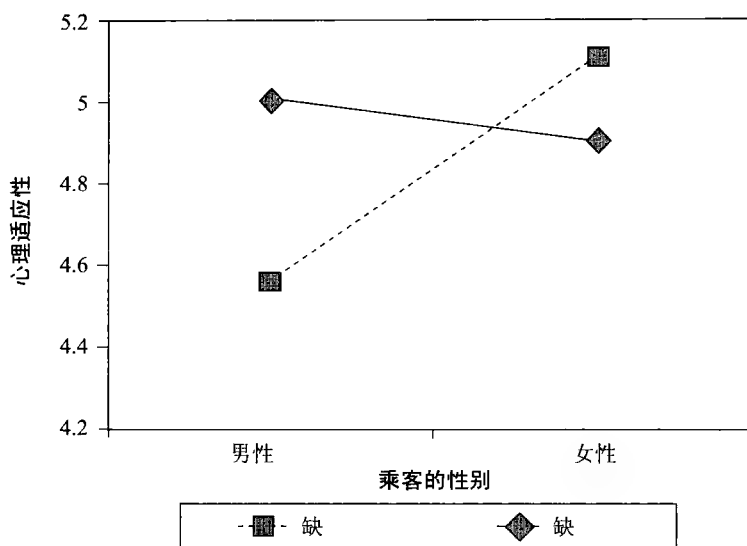


图 10.2 心理适应性比率作为揭示和性别的函数。数据来自德莱加与蔡金 (Derlega & Chaikin, 1976)

### 为何存在这些性别差异

社会科学家已经论述说, 男性被社会化去遵从异性恋的男子气标准, 这一标准看重与权力和控制相关的男子气特征, 而贬低柔弱和易受伤害的女子气特征 (Brendan, 2002)。当与其他男性在一起时, 男性作为男人的认同特别重要, 他们尤其可能遵守这一准则。符合异性恋男子气的男性有一种贬低男同性恋的倾向, 因为他们认为那是男子气的对立面。异性恋的男性因而会通过回避同性关系内的情感表达、自我揭示和身体接触, 以免作出被认为是同性恋的行为。

### 小结

友谊是如何发展的? 根据社会渗透论, 在关系早期人们只是交换表面信息。但随着友谊的进展, 彼此所揭示信息的深度和广度就会提升, 关系的亲密水平也会提高。根据该理论, 发展中的友谊受自我揭示互惠规则的指引; 关系中的个体使彼此的揭示水平相一致, 这使关系以适意的步调发展。当关系出现问题时, 就会发生去渗透化, 由于人们在情感上退出关系, 所以这是正在逐步增长的自我揭示过程的相反情况。但该理论无法解释所有关系; 有些人很快就成为好朋友, 并几乎立即就开始在高度亲密水平上进行揭示。此外, 该理论更适用于个人主义文化; 相比于来自集体主义文化的人, 个人主义文化的人会在更多样的环境中揭示自己更多的信息。

友谊具有显著的性别差异; 虽然男性和女性都有亲密朋友, 但这一关系在两个

方面有所差异。首先，女性的同性关系一般都比男性的同性关系更亲密，前者涉及更高水平的自我揭示。研究表明，男性揭示得少，至少在西方社会是这样，因为社会规范要求他们不应表现得易受伤害。英国和美国的男性与同性朋友所进行的身体接触也比女性更少，虽然在很多其他文化中情况并不是这样。这有时可以用北美及英国的异性恋男子气 (heterosexuality masculinity) 标准来解释，按照这一标准，像权力这样的男子气特征受到重视，像易受伤害这样的女性特征则受到贬低。

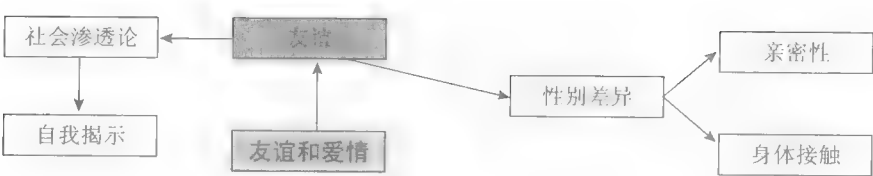


图 10.3 记忆地图

## 爱情关系

我们已经考察了人际吸引如何发展出友谊。但最成熟和强烈的人际关系类型是浪漫爱情。爱情是人际过程研究中最受欢迎的焦点，但我们仅仅是刚刚开始从科学的视角去理解它。这是因为它被特别地视为神秘和不可充分理解的事物。心理学家普遍认为爱情在性质上有别于喜欢。例如，拉姆与魏斯曼 (Lamm & Wiesmann, 1997) 将“喜欢”描述为与另一个人互动的渴望，但认为“爱情”还包含信任和被另一个人激发性欲。

### 爱情的类型

李 (Lee, 1977) 创造了一种爱情类型学 (typology of love)，想要获取爱情显现的不同方式。他论述说，爱情有三种主要类型：性本能 (激情式爱情)、玩游戏式爱情 (Ludus) 和友谊式爱情 (Storge)。这些爱情类型可以相互结合形成三个次级爱情类型：现实型 (现实型爱情)，是友谊成分与玩游戏成分相结合而成；躁狂型 (占有型爱情)，是激情成分与玩游戏成分相结合而成；利他型 (利他型爱情)，是感情与友谊的结合。李说，人们体验到的爱情类型不受个体差异的影响，任何爱情类型在任何人身上都能发生。斯腾伯格 (Sternberg, 1986) 的爱情三元论 (triangular theory of love) 也认为爱情可以根据激情、亲密和承诺的程度用几种不同的方式进行分类。这些细致的分类非常复杂，但有强大的证据证明，至少存在两种明显的爱情类型——

激情式爱情和同伴式爱情。

### 激情式爱情

**激情式爱情** (passionate love) 是在爱情关系早期阶段体验到的、强烈渴望另一个人的状态。这一状态被典型地认为是包含了非常强烈的情感,不断地想着对方,并想尽可能地与之共度时光,甚至到了排除其他朋友的地步。神经心理学家已经发现,激情式爱情的主观体验与大脑化学成分的变化相关,尤其是与引发生理唤醒的强力兴奋剂多巴胺的增加相关。也有证据显示,给恋爱中的人做脑部扫描,当让他们看其情侣的照片时,他们大脑中央附近尾状核区域内的活动会增加,但给他们看朋友照片时就不会这样(Fisher, 2004)。这一原始大脑区域指导着躯体运动,而且也同回报和快乐相关。阿伦等人(Aron, Paris, & Aron, 1995)发现,恋爱中的人 would 报告有各种积极体验,包括自我效能感和自尊增加。因而,激情式爱情与某些性质上不同的神经心理学和心理学状态有一定联系。那么当我们将要体验激情式爱情时,我们能预知到吗?

哈特菲尔德与沃尔斯特(Hatfield & Walster, 1981)论述说,当满足三种条件时,就会产生激情式爱情。首先,个体必须理解爱情是什么,并能预料到在某一时刻自己就会坠入情网。换句话说,一个人是否会坠入情网,有赖于他是否来自一个信仰爱情观的文化。在英美这样的西方文化中,人们就相信爱情,但在一些包办婚姻是正常的东方文化中,人们就会认为爱情并不那么重要。其次,还必须遇到符合合适伴侣期望的人,比如这个人要有吸引力并且性感。最后,当想到这一潜在性伴侣或这位潜在性伴侣在场时,个体必须体验到一种会归因于这位爱人的生理唤醒状态。

为了理解生理唤醒为何会形成恋爱的感觉,哈特菲尔德与沃尔斯特从沙克特与辛格(Schachter & Singer, 1962)的情绪双因素论中获得启示,提出了**爱情三因素论**(three-factor theory of love)。该理论认为,要坠入爱河必须满足三个条件:(1)遇到一个合适的潜在的爱人,(2)将生理唤醒归因于潜在的爱人的存在,(3)理解并接受爱情观念。该理论具体关注唤醒在浪漫爱情中的作用,并强调认可爱情观的必要性,借此扩展了沙克特与辛格的理论。我们在很多环境下都会体验到生理唤醒,比如与人争论时、在城市的~~不安全地带~~行走时,或者一次考试中得到最高分时。我们在这些情境中具有生理反应是相似的,但我们会给其贴上不同的标签将其区别开来:争论过程中的愤怒、感到不安全时的恐惧或焦虑,以及获得重要事物时的欢欣鼓舞。

沙克特与辛格提出,当事件激发了内在的生理唤醒时,我们就会寻找外在的线索来确认这一唤醒的原因。当唤醒发生在自己同一个有吸引力的性别恰当的人进行互动的过程中,唤醒就可能被解释为爱情或性吸引。如果这一理论正确,当有吸

引力的人在场时,来自另一源头的唤醒就可能被不正确地解释为爱情吸引。齐尔曼(Zillman, 1984)将这种生理过程描述为**兴奋转移(excitation transfer)**,即由一个刺激引发的唤醒被转移和加诸于由另一个刺激引发的唤醒。在阅读材料 10.1 中,你会看到一个说明兴奋转移如何发挥作用的巧妙实验。

### 材料 10.1 爱情唤醒的转移

根据爱情三因素论,当我们体验到生理唤醒时,就会寻找外部线索来解释它。当有吸引力的异性在场时,唤醒就可能被解释为爱情吸引。如果该理论是正确的,由另一来源(比如焦虑)所引起的唤醒,就可能被错误地归因于有吸引力者在场情况下的爱情吸引。为了验证这一观点,达顿与阿伦(Dutton & Aron, 1974)在加拿大温哥华一个美丽的景点做了一项巧妙的研究。

#### 方法

男性或女性实验助手等在两座不同的桥上。一座桥建筑坚固且只有 3 米高,横跨一条小溪,另一座是卡普兰诺峡谷悬索桥,只有 1.5 米宽、135 米长、69 米高。当人走在上面时,这座桥还会颤动,并在风中摇摆。实验者预测,人们在过前一座桥时会感到放松,过后一座桥时会感到焦虑。当无陪伴的男性开始过任意一座桥时,实验助手都会问他们是否愿意写一篇文章反映站在桥上的美景,并留下自己的电话号码,以便参与者索要研究的进一步信息。

#### 结果

在吊桥上由女性去接近的男性所讲述的故事,在所有参加实验的群体中带有最高的性幻想成分,而且这些男性后来也更可能给助手打电话询问研究的“进一步细节”。

#### 对研究发现的解释

参加实验的人似乎将由摇动的桥所引发的唤醒,错误地归因于女性实验助手,而没有归因于正确的唤醒来源——焦虑。对这些结果的另一种解释或许是,选择走过吊桥的男性比选择走过安全的桥的男性更具有冒险性。但在进一步研究中,达顿与阿伦在吊桥上重复这一实验,让所有的参与者或者在桥上完成实验,或者在走过桥后平静下来再完成实验,从而排除了某些男性更有冒险性这种解释的可能性。男性只有当在实际的桥上完成实验时,才会运用更强的性幻想,并更多地给助手打电话。由此看来,是兴奋转移,而不是冒险性人格,解释了参与者对吊桥上女实验助手的行为。

尽管有证据证明兴奋转移,但三因素论并不能充分解释我们坠入爱河的原因。如果坠入爱河所需的全部条件就是理解这一观念、有合适他人存在和唤醒的话,真正的爱情就能在实验室环境中被“制造”出来,但事实显然不是这样。从前面我们关于吸引条件的讨论中可以清楚看出,很多附加条件也是必要的,比如在信念和外表方面很匹配,潜在的爱人具备的特征能补充我们自己的特征。

### 同伴式爱情

当存在着不确定、紧张、兴奋和透过玫瑰色眼镜看待彼此的倾向时,爱情关系的早期阶段就被激情式爱情定义为“完美”的。但这段时期非常短暂。如果一种关系超越激情式爱情阶段而存续,就会被一种不太有激情但更持久的爱情所代替,哈特菲尔德(Hatfield, 1988)将其定义为**同伴式爱情(companionate love)**。这是我们对自己的生命与其深深缠绕的那个人所怀有的情感,这种情感既适用于朋友,也适用于爱情伴侣。就像阅读材料 10.2 所述,标志着长期关系特征的共享体验水平,产生了一些有趣的心理效应。

#### 阅读材料 10.2 当两个人变成一个人

当人们处于亲密关系中时,他们与伴侣的“重合”就会增加,并会变得更少以自我为中心,并具有从伴侣角度看问题的能力。很多研究都表明,我们在关系中的满意度、承诺和投入越多越大,自己的自我概念与伴侣的自我概念就会重合。史密斯等人(Smith, Coats & Walling, 1999)用反应时研究了自我—伴侣重合效应对心理表征的作用。

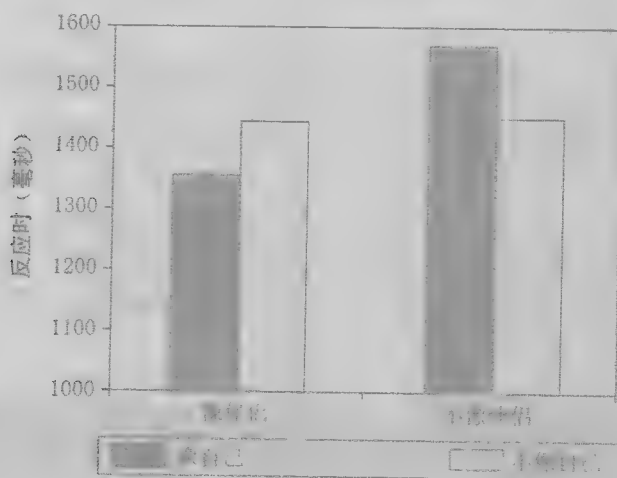
#### 方法

给 87 名恋爱至少三个月的大学生一张列有 90 项人格特征的表格,让他们指出每项特征对其自身的描述有多么贴切,标示范围从一点也不贴切到非常贴切。然后要他们对其脑海中的爱情伴侣重复这一任务,指出每项特征对其伴侣的描述贴切程度。完成这些问卷项目后,参加实验的大学生要在电脑上完成一项任务。与问卷中相同的 90 项特征以随机的顺序一次一个地展示在电脑屏幕上,参与者被要求对每一个特征作出反应,如果此特征生动描述了其伴侣,就按“是”键,如果不能生动描述其伴侣,就按“否”键。

#### 结果

结果的模式如下所示。如果一项特征符合参加实验大学生对自己的感知,

他们判断出自己的伴侣是否具有这一特征的速度明显要更快。也就是说，如果参与者及其伴侣具有屏幕上的特征，参与者会很快作出反应，但如果是伴侣具有屏幕上的特征而参与者不具有，参与者就会显得有些困惑，并会花费较长时间才能得出正确答案。



### 对研究发现的解释

当我们处于同另一个人的亲密爱情关系中时，我们自己的心理表征就会同伴侣的心理表征发生重合。结果，我们自己所具有的特征和伴侣所具有的特征就会混在一起，或者互相干扰。当实验参与者与其伴侣在重要特征上存在不协调时，这就要求他们将这一特征评价为对他们二人而言是虚假的，但对他们中的某一个人而言是真实的。这些发现说明，亲密关系中的伴侣实际上开始将自己看做一个集合体，这一整体具有较少的个体特征和较多的共同特征。

小结

社会心理学家已用很多不同方式定义过爱情。根据李的爱情类型学，有三种基本爱情类型（激情型、玩游戏型和友谊型爱情），它们会以不同方式进行组合，形成三个次级爱情类型（现实型、占有型和利他型爱情），现实型爱情是友谊成分与玩游戏成分相结合而成，占有型爱情是激情成分与玩游戏成分相结合而成，利他型爱情是感情与友谊的结合。李说，人们所体验的爱情类型不受个体差异的影响，并且任何爱情类型在任何人身上都能发生。另一种说法是斯腾伯格提出的爱情三元论，该理论认为爱情可以根据激情、亲密和承诺的程度来进行分类。对这一理论的研究，已经发现有明显证据证明了两类爱情——激情式爱情和同伴式爱情。激情式爱情是在爱情关系早期阶段所体验到的强烈渴望另一个人的状态，并与大脑化学成分的变化以及大脑尾状核区域活动的增加相关，尾状核区域还与回馈和快乐相关。根据爱情三因素论，当（1）个体相信爱情观，（2）遇到一个人符合其合意伴侣的期望，（3）那个人在场时会体验到一种生理唤醒状态，然后便将这种体验归因于那个人在场并给其贴上爱情吸引的标签，此时激情式爱情就产生了。有时，当有吸引力的人在场时，另一个来源产生的生理唤醒会被无意地解释为爱情吸引，这一过程被称为兴奋转移。

激情式爱情相对短暂。如果关系超越此阶段而继续存在，这种感觉就会被一种不太有激情但却更持久的爱情——同伴式爱情——所代替。根据进化心理学家的观点，性交体系解释了人际关系早期阶段的特点，但在此关系的后期阶段，依恋体系会变得更加重要；彼此依恋的父母更可能呆在一起养育他们的孩子，这增加了后代存活到成年的机会。

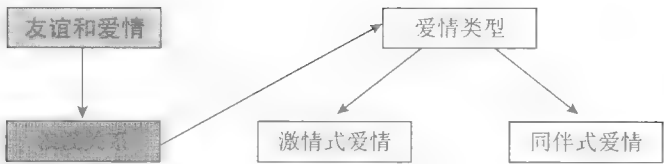


图 10.4 记忆地图

关系满意度与承诺

现在我们已经知道不同类型的人际关系为什么会发展及会如何发展。在最后一部分，我们讨论关系如何进展和变化，以及有时关系如何结束、为什么结束等方

面的不同理论。一旦人们已经建立好爱情关系，什么因素决定着关系是否幸福和令人满意？什么因素决定着关系是会持续很长时间，还是会很快结束？最后，当关系解体时会有什么情绪后果？

## 关系满意度

人际关系是非常复杂的。因此，很多因素都会对关系是否令人满意产生作用。影响人际关系满意度的重要因素包括，伴侣双方是否为关系作出相等贡献、关系的亲密程度、对彼此行为的解释、社会比较的结果、伴侣间社会网络的重合程度，以及依恋形式。这里我们列出影响人际关系满意度的一些最重要因素。

### 社会交换和平等

促成关系满意度的一个因素是，每位同伴为关系贡献了什么，以及这些贡献是否被感知为平等的。一些社会心理学家争论说，社会关系就好比经济交易，人们在交易中给彼此交换的物质性（比如金钱、食物）或非物质性（比如情感、信息）“商品”赋予了一个价值。根据社会交换论，人们在某种水平上是与所交换商品保持着联系的，并对自己的所得与付出是否平衡作出判断。根据这一假定，人们会加入那些具有个人回报以及回报超过关系成本的关系。因而，人们会寻求收益超过成本且总体上具有积极结果的关系，而会中止成本超过收益且总体上具有消极后果的关系。根据蒂鲍特和凯利 (Thibaut & Kelley, 1959) 的看法，当人们决定是否留在关系中时，他们不仅要作成本—收益分析，还要将自己的关系与另一种关系的可能性回报和成本加以比较。如果再没有其他具有回报性的可选方案，他们就会留在现有关系中。这可能解释了人们有时为什么会呆在具有破坏性的关系中。

平等论 (equity theory) 的基础是社会交换论，但其具体关注的是个体对亲密关系中交换的期望，以及人们对那些交换中的平等和不平等如何反应。根据该理论，处于亲密关系中的人，期望在爱情、情感与财政支持和家庭任务方面有平等的交换。不平等的程度以及不平等的方向，对关系有深刻影响。关系中的一方可能会因自己从关系中得到的比付出的多而有犯罪感，或是因自己为关系付出的比从中得到的多而怀恨在心。

不平等的这两种情况，都会给人际关系带来消极后果。Buunk 和 Van Yperen (Buunk & Van Yperen, 1991) 发现，在关系中体验到平等的人感到最满意，其次是感到受益的人。感到自己相比于同伴是被剥夺的人，在关系中最不满意。不平等对关系具有严重消极的含义。普林斯等人 (Prins, Buunk, & Van Yperen, 1992) 发现，



不平等关系中的女性具有更强烈的欲望去涉足婚外关系，并且会比平等关系中的女性涉及更多的婚外关系，但在男性中并未发现类似的关系。不过，应该审慎地对待不平等在婚姻关系中的地位；凯特等人 (Cate, Lloyd & Long, 1988) 发现，在预测关系满意度方面，得到爱情、信息和性满足比平等更重要。

### 亲密

赖斯与帕特里克 (Reis & Patrick, 1996) 认为，亲密关系是关怀性、理解性且包含认可的人际关系。关怀性指感觉到伴侣爱自己并关心自己，大多数人都提到这是亲密的核心要素。关系中的理解性指的是一种时刻，此时我们感到伴侣对我们如何看待自己有正确的感知。具体来说，重要的是他们理解我们的感受、需要、信念和生活环境。斯万等人 (Swann, de la Ronde, & Hixon, 1994) 发现，当已婚者的伴侣对已婚者的感知与他们的自我感知相一致时，他们对婚姻关系最满意。认可反映的是伴侣是否能让我们知道他们承认与支持我们的观点。有证据表明，伴侣之间越让彼此知道他们互相重视，他们就会越幸福。另一方面，不幸福的伴侣则往往会回避能引起问题的话题，他们要么对其进行简略谈论，要么改变话题。

### 解释

幸福和不幸福关系中的人，对伴侣的特征与行为的解释非常不同。在幸福关系中，产生的问题会归咎于自身，伴侣则会因解决问题而得到赞赏 (Thompson & Kelly, 1981)。但在不幸福的关系中，人们就会表现出适应性不良的归因模式 (Fincham & Bradbury, 1991)。他们会将关系中的问题归咎于伴侣，并将其自身和伴侣的问题行为看成是包括一切的和稳定不变的——包括一切即影响关系的其他方面，稳定不变即将来不可能好转。他们不是将产生的问题作为彼此独立的议题，一次解决一个，而是将其看做存在于关系中的所有问题的典型代表。

### 社会比较

当一对幸福的伴侣将自身与其他伴侣比较时，他们往往感觉自己的关系要更好。Bunnk 和 Van den Eijnden (Bunnk & Van den Eijnden, 1997) 表示，感到自己的关系比其他大多数关系都好的人，会表现出更高的关系满意度水平；默里与霍姆斯 (Murray & Holmes, 1997) 也发现，高满意水平的恋爱双方对自己伴侣的感知，比对典型同伴的感知更积极，并对关系的未来很乐观。另一方面，不幸福的伴侣则较多地关注于社会比较的消极含义。Buunk 等人 (Bunnk, Collins, Van Yperen, Taylor, & Dakoff, 1990) 发现，当不幸福婚姻关系中的人看到其他伴侣处于较好婚姻关系中时就会产

生嫉妒心理；当他们遇到的伴侣具有比自己更糟的婚姻问题，就会担心自己也会有同样的命运。

### 社会网络

科顿等人 (Cotton, Cunningham, & Anill, 1993) 发现，当丈夫和妻子自身的社会网络成员与其配偶的社会网络成员是相互联系的，并且当他们自己与配偶社会网络中的某些人是朋友时，夫妻双方都会报告有更高的关系满意度。当人们的支持网络高度整合时，满意度就会更高。

### 依恋

依恋描述的是幼儿与其照看者（通常是母亲）之间形成的情感联系。心理学家一直热切关注这一观点，即母亲与孩子之间形成的依恋类型可以解释心理发展。最近，此类研究已经拓展到考察儿时所体验的依恋对成年后依恋形式的影响，及其随后对人际关系满意度的影响。下面我们就来介绍一下依恋理论，说明孩子对最初照看者的依恋如何能影响后来人生的依恋类型，以及成年期依恋对人们如何处理人际关系的影响。

鲍尔比 (Bowlby, 1969) 提出，人类婴儿及其照看者有一种彼此建立亲密依恋的普遍性格倾向。按照进化论的说法，婴儿与其照看者保持亲密，以保护自己免受敌人伤害，照看者则通过保护他们的婴儿以保证孩子活到成年，从而将其基因传到下一代。安斯沃思 (Ainsworth, 1989) 后来对这一基本观点提出了一个限定条件：与照看者的关系性质能够使孩子拥有三种不同依恋类型中的一种类型。根据安斯沃思的观点，如果照看者是关心人的，并敏感体贴地对孩子的需要作出反应，孩子就会发展出安全型依恋。这样的孩子一般都会相信自己是值得爱的，其他人也是可以信赖的。相反，当需要父母时却无法指望父母作出恰当反应的孩子，就会发展出两种不安全的依恋类型中的一种。如果照看者对孩子的需要不敏感，且没有抱以一贯的反应，孩子就会发展出回避型依恋，觉得很难相信他人。如果照看者表现得缺乏与婴儿互动的兴趣，则会使孩子形成焦虑/矛盾型依恋。这样的孩子渴望形成亲密的人际关系，但要努力挣扎着相信自己是值得爱的。总之，安全型依恋的孩子比不安全依恋的孩子具有更强的社会能力，并具有更高的自尊。

虽然有关依恋的最初研究集中于儿童与青少年，但最近的研究已经在考察依恋类型对成年期建立成功恋爱关系的能力的影响。尽管几乎没有直接证据表明儿童时的依恋能预测成年期的依恋类型，但研究已经显示，成年人所秉持的依恋类型与儿童拥有的依恋类型比较相似。虽然经典依恋研究认为依恋有三种类型，但巴塞洛缪

(Bartholomew, 1990) 提出, 根据 (1) 人们是否认为他人值得信赖, (2) 人们是否具有高自尊, 并相信自己值得被爱, 应该有两种依恋维度。这两种维度就是依恋—回避 (对亲密和依靠感到不适) 和依恋—焦虑 (害怕分离和离弃)。

依恋—回避水平高的人, 试图与他人保持距离以保持自己的独立和自尊。他们一般较少涉足或投入人际关系, 通常不会在关系中寻求支持, 而且对自我揭示也会感到不适。这些人对亲密感到不舒服, 并力争自我独立。高度依恋—焦虑的人因为害怕被拒绝, 所以会向他人寻求支持、接受和亲密。这样的人会花费大量精力确保他人的支持, 并保持同他人的接近性, 他们显得过分关注被离弃的恐惧及被离弃对关系或自身的威胁 (Shaver & Mikulincer, 2002)。人们在依恋—回避和依恋—焦虑两个维度上或高或低, 从而形成成年期的四种可能性依恋类型。这些依恋类型也逐一预测了人们在人际关系中会作出什么行为。下面我们对每种依恋类型及其对人际关系成功的影响加以讨论。

在这两个维度上都低的人是安全型依恋 (**secure attachment**)。他们具有高自尊, 通常信任他人。因而, 这些人会轻松自如地处理人际关系。布伦南与谢弗 (Brennan & Shaver, 1995) 发现, 安全型依恋的成人觉得接近他人很容易, 并会比不具有安全型依恋的人享受到更多充满爱且持久的人际关系。多尔蒂等人 (Doherty, Hatfield, Thompson, & Choo, 1994) 也发现, 安全型依恋的人比回避型或焦虑型依恋的人更可能体验到同伴式爱情。毫无疑问, 安全型依恋的人是最受欢迎的同伴。查普尔与戴维斯 (Chappell & Davis, 1998) 发现, 不管实验参与者自身的依恋类型如何, 他们大都愿意同安全型依恋的人约会。

依恋—回避维度水平低, 但依恋—焦虑维度水平高的人具有谦卑型依恋 (**preoccupied attachment**)。虽然他们对别人持积极观点, 但他们自尊低, 并担心人们会因为自己不够好而不爱自己。因而, 他们往往对其亲密关系伴侣忧心忡忡, 担心自己喜欢或爱的人不会回报自己的感情。他们经常会用自己的外表, 而不是自己的人格特质, 来思量自我价值。布伦南与谢弗 (Brennan & Shaver, 1995) 发现, 焦虑型的人很容易坠入情网, 但他们的关系在情绪上不稳定, 并且更容易被感知为不幸福。

依恋—回避维度水平高, 但依恋—焦虑维度水平低的人具有遗弃避免型依恋 (**dismissing-avoidant attachment**)。虽然这类人具有高自尊, 但他们觉得难以信任他人, 对亲近也感到不适。当别人向他们表示友好时, 他们需要努力去承认它, 出现矛盾时, 则倾向于退出关系, 而不是努力解决问题 (Mikulincer, 1998; Mikulincer & Arad, 1999)。总之, 虽然这类人往往有信心, 但他们是强迫性的自我信赖。最

后, 焦虑和回避两个维度水平都高的人具有**恐惧回避型依恋 (fearful-avoidant attachment)**。他们具有低自尊, 并且不信任他人。他们也更容易注意他人的消极方面, 强化其他人不可信的信念。尼丹撒尔等人 (Niedenthal et al., 2002) 发现, 恐惧回避型的人更加注意愤怒和悲伤的面部表情。因而, 他们也就更容易遭受消极的人际体验 (McNally et al., 2003)。这两种高度回避依恋类型都与人际关系的消极后果有关。科隆纳与贝拉 (Klohnen & Bera, 1998) 调查了年龄在 27 岁的回避型依恋或是安全型依恋的女性, 然后又调查了 43 岁和 52 岁的女性。他们发现, 回避型的妇女相比安全型成人, 体验到较少的人际亲密感、较低的社会信心, 她们在情感上更加疏离, 更少信任他人。坎贝尔等人 (Campbell, Simpson, Boldry, & Kashy, 2005) 对约会情侣做了一项为期 14 天的日记研究。他们发现, 在实验参与者感觉到有矛盾时, 焦虑性依恋的人比非焦虑性依恋的人感觉有更严重的关系矛盾, 在关系感到更少的满意度和亲密感, 对关系的未来也持有较少的积极观点。毫不奇怪, 遗弃避免型和恐惧回避型依恋的人一般被视为最不受欢迎的伴侣。

### 互依理论

我们在这一部分讨论的所有理论都为人际关系满意度提供了解释。要充分理解人们在亲密关系中如何行为和反应, 上面提到的所有因素都有或多或少的适用性。拉什布特与兰格 (Rusbult & Van Lange, 2003) 认为, 要理解关系的性质, 我们就必须考虑情境因素对个人因素 (比如依恋类型) 以及人际过程 (伴侣间如何互动) 的影响。基于上述理论的综合贡献, 他们提供了一个宽泛的总体框架, 来解释人们在关系中如何彼此互动, 以及这些互动的结果。

### 小结

很多因素都对关系是否令人满意有影响。首先, 每位同伴为关系贡献了什么以及这些贡献是否被感觉为**平等**的, 这在决定关系满意度方面发挥着部分作用。根据**社会交换论**, 人们同自身在关系中所贡献的 (物质上或心理上) 和所收获的东西保持着联系, 并会进行一种成本—收益分析。只有回报超过成本, 并且没有其他更好的选择时, 人们才会留在关系中。根据**平等论**, 不平等关系中的人会因为自己从关系中收获的比付出的多而有罪感, 或是会因自己为关系付出的比收回的多而产生怨恨。不平等的这两种情况都对人际关系有消极影响。

**亲密性**也影响着关系满意度。赖斯与帕特里克 (Reis & Patrick, 1996) 论述说, 亲密关系是指这样一些关系, 我们在其中感到被伴侣爱着和关心着, 也感到伴侣理解自己的感受、需要和信念, 还感到伴侣对我们观点的支持和认可。对自己关系满

意的人对事物的解释，非常不同于对关系不满意的人的解释；满意者会为问题承担个人责任，不满意者则将问题归咎于伴侣。人们也会通过社会比较过程判断自己在关系中是否幸福；感觉自己的关系比其他大多数关系都好的人，会表现出最高水平的关系满意度。社会网络高度相联的伴侣一般也会对自己的关系更满意。

成年期的依恋形式对人际关系的成功具有重要影响。回避型的人表现不出足够的亲密性，因为他们不相信关系伴侣；焦虑型的人则倾向于表现出过多的亲密性，因为他们相信伴侣，但不相信自己值得他们反馈的爱。安全依恋的人表现出适当水平的亲密性，因为他们既不是不相信伴侣，也不害怕拒绝。最后，互依理论提出，要理解关系的性质，我们就需要考虑情境因素对个人因素（比如依恋类型）以及人际过程（伴侣间如何互动）的影响。

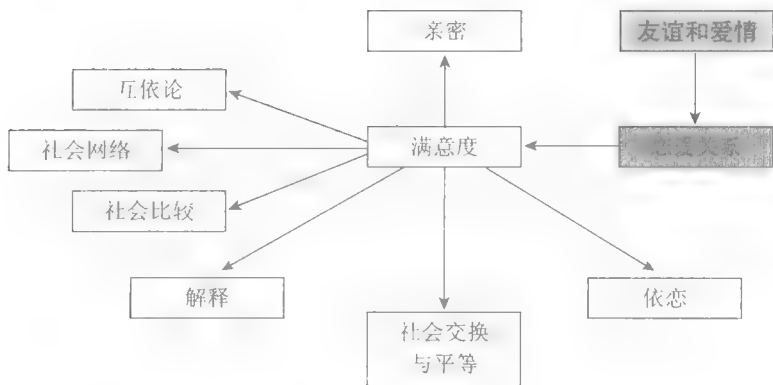


图 10.5 记忆地图

## 是什么决定了一种关系能否存续

承诺是对继续人际关系的渴望或意向。人们可能会预测关系满意度肯定会与关系承诺同时出现，但事实却并不总是如此。幸福的关系并不总是稳定和持久的。另一方面，人们又经常无法终止一段关系，即使他们不幸福。很多社会心理学家都试图证明人们何时会对关系作出承诺。

### 投入模型

拉什布特 (Rusbult, 1983) 认为，承诺有赖于三个因素。首先，关系中的高满意度对承诺有影响，但它不能单独解释关系满意度。其次，可感知的替代选择质量 (quality of alternatives) 较低能预测关系承诺。替代选择指的是现有关系的最佳替代方案，包括能想象得到的最佳替代性关系、替代伴侣实际存在、单独生活的吸引

力、拥有喜爱的工作和好朋友等。约翰逊与拉什布特 (Johnson & Rusbult, 1989) 发现, 研究中对关系高度承诺的人会贬低一起参加实验的、有吸引力的异性, 以此作为使自己杜绝其他选择的方式。最后, 投入规模 (**investment size**) 也发挥着作用。关系中的两个人越来越紧密相连。他们为彼此投入了时间和精力, 作出了牺牲, 发展了相互的朋友并共享一段记忆, 拥有共同的活动和财产。投入越多, 人们在关系中往往就越坚定。

### 其他承诺模式

亚当斯与琼斯 (Adams & Jones, 1997) 提出, 有三个因素影响着一段关系是否会持续下去。它们是: (1) 个人忠诚, 对关系的积极吸引力, (2) 道德性承诺, 基于个人价值和原则的一种责任感、宗教义务感或是社会责任感, (3) 约束性承诺, 离开关系代价巨大的一些因素, 比如缺乏有吸引力的替代对象, 在关系中的个人性、社会性、财政性或是法律上的投入。约翰逊 (Johnson, 1991) 将其简洁地表述为: 一段关系是否会维持下去有赖于一个人是否想要继续它、是否应该继续它、是否必须继续它。

### 承诺的结果

承诺就像满意度一样对关系具有重要影响。有些影响是积极的; 高度承诺的个体更愿意为关系作出贡献, 他们会放弃自己生活的重要方面去维持关系。拉什布特等人 (Rusbult, Wieselquist, Foster, & Agnew, 1999) 发现, 承诺能鼓励和解, 并唤起牺牲的意愿, 二者都是人们亲密关系动机的良好预测因素。但承诺也有消极影响。拉什布特和马茨 (Rusbult & Martz, 1995) 发现, 遭受丈夫暴力的妇女, 如果在进入收容所前对关系有过高度承诺的话, 那么在离开逃难收容所后就更可能回到其伴侣那里。

### 关系解体

拉什布特和普布罗德 (Rusbult & Zembrodt, 1983) 论辩说, 一旦确认关系恶化, 当事人的反应可能积极也可能消极, 可能主动也可能被动。如果关系中的某一方想维护关系, 他们可能会回应以忠诚, 即被动等待关系改善, 或者表达意见, 积极挽救关系。另一方面, 如果关系一方认为关系确实结束了, 他们可能会回应以忽略, 被动地任由关系恶化, 或者回应以离开行为, 选择终止关系。

为了解释人际关系的最后阶段, 达克 (Duck, 1992) 提出了关系瓦解模型 (**relationship dissolution model**)。根据这一模型, 伴侣们在关系瓦解过程中要经历四个阶段:

- 1. **内在心理阶段**：关系中的同伴仔细思索关系问题的来源，进行内在的成本—收益分析，并或者压抑问题，或者与朋友谈论问题。
- 2. **动力阶段**：作出必须采取措施的艰难决定，关系双方主动讨论所处的情境。在此阶段，可能会有协商与试图和解，也可能会有进一步突出所面临问题的争论。
- 3. **社会阶段**：当人们承认关系结束，关系双方就会转向朋友寻求社会支持，并寻找自我呈现的方式，来维护颜面。
- 4. **严肃打扮阶段**：这一阶段涉及财产划分和孩子归属，以及进一步确保个人声誉。它也是接受关系终结并从中振作起来，以及让其他人知道当事人对事件说法的阶段。

如果要使痛苦最小化，几乎还没有明确的证据证明有应对解体的“最佳方式”。对于在关系中作出大量投入的人，痛苦不可避免地要更严重。但拥有良好的社会交往水平和来自朋友与家庭的支持，应该尤为有益。如果可以避免孤独，痛苦也可以被最小化。

小结

社会心理学家一直试图证明人们何时会表现出对关系的承诺。投入模型提出，承诺有赖于满意度，即可感知的替代性选择的质量，以及已经为关系作出多少投入。承诺对关系有重要影响；忠于承诺的人会作出更大牺牲，也更随和。但承诺也有不利的一面，即使当离开关系对个人最有利时，承诺也能阻止其离开关系。感到关系不幸福的人，可能会抱以积极反应（忠诚，或表达自己的担忧），也可能会抱以消极反应（忽略或退出关系）。根据关系解体模型，关系双方要经历四个阶段，逐渐从最初的确认关系问题，试图和解及讨论，过渡到获得家庭和朋友的支持，以及最后将自己从关系中解脱出来，并继续生活。

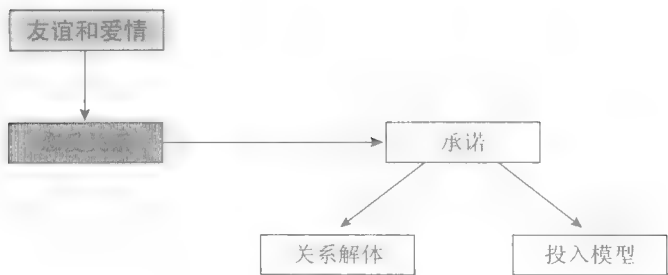
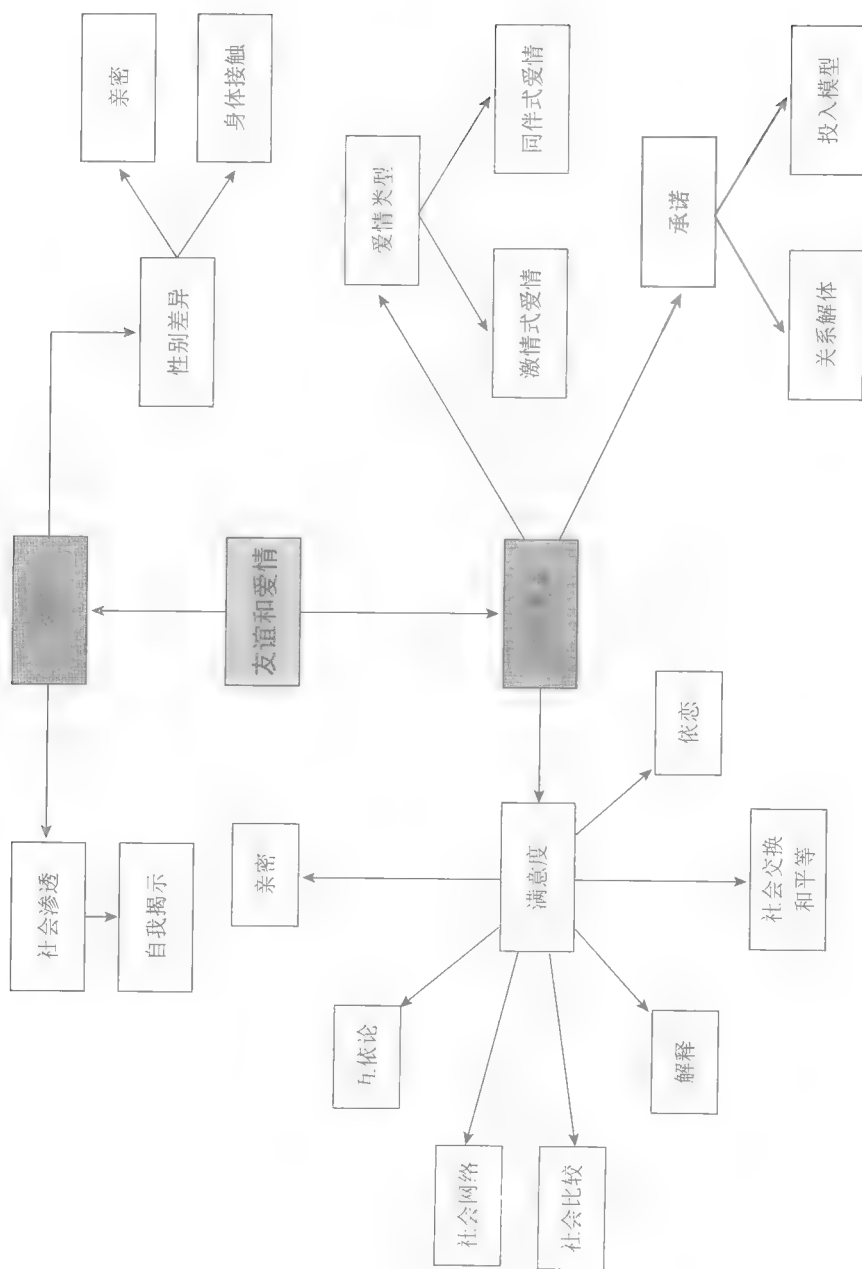


图 10.6 记忆地图





## 总结

本章我们介绍了对理解友谊和爱情至关重要的各种问题，包括从我们同他人的关系如何发展，一直到决定关系是否继续下去的因素等很多方面。在人们相互吸引并因而产生积极社会互动的情境中，就会发展出友谊。根据社会渗透论，友谊是由于亲密性以及相互揭示的个人信息范围的逐渐增大发展而来的。为使关系能成功发展，揭示的水平必须受到仔细控制，因为揭示过多或过少都会扰乱友谊的发展。揭示消极、伤害性的信息，也会导致关系解体。在友谊的发展方面还存在性别差异；在西方文化中，女性一般会比男性表现出更高的亲密水平和自我揭示水平，以及更多的身体接触，部分是社会期望的结果。

最成熟和最强烈的人际关系类型是浪漫爱情。社会心理学家提供了很多划分不同爱情种类的方法，但只有两种类型具有强大的证据支持：激情式爱情，在浪漫关系早期所体验到的渴望另一个人的强烈状态，以及同伴式爱情，我们在长期关系中对某人体验到的深刻友谊关系。爱情三因素论提出，当我们理解什么是爱情、处于合适的潜在的爱人面前，并感到归因于那个人的情绪唤醒时，就会产生激情式爱情。当我们达到同伴式爱情阶段，关系是否存续就取决于关系满意度，以及我们感觉对其进行承诺的程度。如果缺乏满意和承诺，关系就会解体。

## 深入阅读

Duck, S. (1992). *Human relationships* (2nd edn). London: Sage.

Fehr, B. (1996). *Friendship processes*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Wilson, J. (1995). *Love between equals: A philosophical study of love and sexual relationships*. Basingstoke: Macmillan.

## 关键问题

1. 人们什么时候及为什么会坠入情网？
2. 什么因素使关系继续下去？
3. 如何区别友谊和爱情？



## 参考文献

- Abrams, D. & Hogg, M.A. (1990). *Social identity theory: Constructive and critical advances*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Abrams, D. & Hogg, M.A. (2001). Collective identity: Group membership and self-conception. In M.A.Hogg & R.S.Tindale (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes* (pp.425-460). Oxford: Blackwell.
- Adams, J. & Jones, W.H. (1997). The conceptualization of marital commitment: an integrative analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 11, 1177-1196.
- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., & Stanford, R.N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper & Row.
- Agnew, C.R., Van Lange, P.A.M., Rusbult, C.E., & Langston, C.A. (1998). Cognitive interdependence: Commitment and the mental representation of close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 939-954.
- Ainsworth, M.D.S. (1989). Attachments beyond infancy. *American Psychologist*, 44, 709-716.
- Ajzen, I. (1989). Attitude structure and behaviour. In A.R.Pratkanis, S.J.Breckler & A.G.Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp.241-274). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ajzen, I. (1996). The social psychology of decision making. In E.T.Higgins & R.M.Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behaviour* (Vol.2, pp.297-325). New York: Guilford.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Allen, V.L. (1975). Social support for nonconformity. In L.Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.18, pp.2-43). New York: Academic Press.
- Allen, V.L. & Levine, J.M. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48-58.
- Allman, J.M. & Hasenstaub, A. (1999) Brains, maturation times, and parenting. *Neurobiology of Aging*, 20, 447-454.
- Allport, F.H. (1920). The influence of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology*, 3, 159-182.
- Allport, G.W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Allport, G.W. (1985). The historical background of social psychology. In G.Lindzey & E.Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol.1, pp.1-46), New York: Random House.
- Alper, A.R., Buckhout, R., Chem, S., Harwood, R., & Slomovitz, M. (1974). *Eyewitness identification: Accuracy of individuals vs.composite recollections of a crime*. Report CR-10. Center for Responsive Psychology, Brooklyn College, C.U.N.Y.

- Altman, I. (1975). *The environment and social behaviour*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Altman, I. & Taylor, D.A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- Amir, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin*, 71, 319-342.
- Anderson, C.A. & Anderson, D.C. (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 91-97.
- Anderson, C.A. & Bushman, B.J. (2001). Effects of violent video games on aggressive behaviour, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and prosocial behaviour: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science*, 12, 353-359.
- Anderson, C.A., Bushman, B.J., & Groom, R.W. (1997). Hot years and serious deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1213-1223.
- Anderson, C.A., Carnagey, N.L., & Eubanks, J. (2003). Exposure to violent media: The effects of songs with violent lyrics on aggressive thoughts and feelings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 960-971.
- Anderson, E. (1994). The code of the streets. *Atlantic Monthly*, 5, 81-94.
- Anderson, J.L., Crawford, C.B., Nadeau, J., & Lindberg, T. (1992). Was the Duchess of Windsor right? A cross-cultural review of the socioecology of ideals of the female body shape. *Ethology and Sociology*, 13, 197-227.
- Archer, J. (2000). Sex differences in aggression between heterosexual partners: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 126, 651-680.
- Aron, A., Aron, E.N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of the other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596-612.
- Aron, A., Melinat, E., Aron, E.N., Vallone, R.D., & Bator, R.J. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and social psychology Bulletin*, 23, 363-377.
- Aron, A., Paris, M., & Aron, E.N. (1995). Falling in love: Prospective studies of self-concept change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1102-1112.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.4, pp.1-34). New York: Academic Press.
- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men: Research in human relations* (pp.177-190). Pittsburgh: Carnegie Press.
- Asch, S.E. (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Asch, S.E. (1955). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychology Monographs*, 70, 1-70.
- Asch, S.E. (1956). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.
- Asch, S.E. (1959). A perspective on social psychology. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of science* (Vol.3, pp.363-383). New York: McGraw-Hill.
- Ayman, R. & Chemers, M.M. (1983). The relationship of supervisory behaviour ratings to work group effectiveness and subordinate satisfaction among Iranian managers. *Journal of Applied Psychology*, 68, 338-341.
- Bachman, R. & Peralta, R. (2002). The relationship between drinking and violence in an adolescent population: Does gender matter? *Deviant Behaviour*, 23, 1-19.
- Bales, R.F. (1950). *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bandura, A. (1972). *Social learning theory*. New York: General Learning Press.

- Bandura, A. (1977). *Social learning theory* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S.A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582.
- Bargh, J.A. (1984). Automatic and conscious processing of social information. In R.S.Wyer & T.K.Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). The automaticity of social behaviour: Direct effects of trait concept and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.
- Bargh, J.A. & Pratto, F. (1986). Individual construct accessibility and perceptual selection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 293-311.
- Barnes, R.D., Ickes, W., & Kidd, R.F. (1979). Effects of the perceived intentionality and stability of another's dependency on helping behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 367-372.
- Baron, L. & Straus, M.A. (1989). *Four theories of rape in American society: A state-level analysis*. New Have, CT: Yale University Press.
- Baron, R.A. (1986). Self-presentation in job interviews: When there can be 'too much of a good thing'. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 16-28.
- Baron, R.M., & Kenny, D.A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Baron, R.S., Vandello, J., & Brunsman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 915-927.
- Barsalou, L.W. (1991). Deriving categories to achieve goals. In M.I.Posner (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol.27, pp.1-64). New York: Academic Press.
- Bar-Tal, D. (1990). Causes and consequences of delegitimization: Models of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues*, 46, 65-81.
- Bartholomew, K. (1990). Avoidance of intimacy: An attachment perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 147-178.
- Bass, B.M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations*. New York: Free Press.
- Bass, B.M. (1990). From transactional to transformational leadership: Learning to share the vision. *Organizational Dynamics*, 18, 19-31.
- Bass, B.M., Avolio, B.J., & Goodheim, L. (1987). Biography and the assessment of transformational leadership at the world-class level. *Journal of Management*, 3, 7-19.
- Batson, C.D. (1991). *The altruism question: Toward a social- Psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Batson, C.D. (1994). Why act for the public good? Four answers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 603-610.
- Batson, C.D. (1998). Altruism and prosocial behavior. In D.T.Gilbert, S.T.Fiske, & G.Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th edn. Vol.2, pp.282-316).
- Batson, C.D. & Coke, J.S. (1981). Empathy: A source of altruistic motivation for helping? In J.P.Rushton & R.M.Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality, and development perspectives* (pp.167-183). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Batson, C.D., Duncan, B.D., Ackerman, P., Buckley, T., & Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 290-302.
- Baumeister, R.F. (1998). The self. In D.T.Gilbert, S.T.Fiske, & G.Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, Vol.1 (4th edn) (pp.680-740). New York: McGraw-Hill.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.
- Baumeister, R.F., Chesner, S.P., Senders, P.S., & Tice, D.M. (1988). Who's in charge here? Group leaders to

- lend help in emergencies. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 17-22.
- Baumeister, R.F., Smart, L., & Boden, J.M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review*, 103, 5-33.
- Baumeister, R.F., Tice, D.M., & Hutton, D.G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, 57, 647-679.
- Baumrind, D. (1991). The influence of parenting style on adolescent competence and substance use. *Journal of Early Adolescence*, 11, 56-95.
- Bem, D.J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199-218.
- Benson, P.L., Karabenick, S.A., & Lerner, R.M. (1976). Pretty pleases: The effects of physical attractiveness, race, and sex on receiving help. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 409-415.
- Berg, J.H. (1984). The development of friendships between roommates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 346-356.
- Berkowitz, L. (1969). The frustration-aggression hypothesis revisited. In L. Berkowitz (Ed.), *Roots of aggression* (pp. 1-28). New York: Atherton Press.
- Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press.
- Berkowitz, L. (1974). Some determinants of impulsive aggression: Role of mediated associations with reinforcements of aggression. *Psychological Review*, 81, 165-176.
- Berkowitz, L. (1978). Decreased helpfulness with increased group size through lessening the effects of the needy individual's dependency. *Journal of Personality*, 46, 299-310.
- Berkowitz, L. (1989). The frustration-aggression hypothesis: An examination and reformulation. *Psychological Bulletin*, 106, 59-73.
- Berkowitz, L. & Daniels, L.R. (1964). Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 275-281.
- Berkowitz, L. & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 202-207.
- Berman, M., Gladue, B., & Taylor, S. (1993). The effects of hormones, type A behaviour pattern, and provocation on aggression in men. *Motivation and Emotion*, 17, 125-138.
- Berry, J.W. & Annis, R.C. (1974). Acculturative stress: The role of ecology, culture and differentiation. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 5, 382-406.
- Berscheid, E.H. (1990). Contemporary vocabularies of emotion. In B.S. Moore & A. Isen (Eds.), *Affect and social behavior* (pp. 22-28). New York: Cambridge University Press.
- Berscheid, E.H. & Reis, H.T. (1998). Attraction and close relationships. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed. Vol. 2, pp. 193-281). New York: McGraw-Hill.
- Bettencourt, B.A. & Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 119, 422-447.
- Bierhoff, H.W., Klein, R., & Kramp, P. (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263-280.
- Bigler, R.S. & Liben, L.S. (1992). Cognitive mechanisms in children's gender stereotyping: Theoretical and educational implications of a cognitive-based mechanism. *Child Development*, 63, 1351-1363.
- Billig, M. & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Björkqvist, K., Lagerspetz, K.M.J., & Kaukiainen, A. (1992). Do girls manipulate and boys fight?

- Development trends regarding direct and indirect aggression. *Aggressive Behaviour*, 18.
- Blaine, B., Crocker, J., & Major, B. (1995). The unintended negative consequences of sympathy for the stigmatized. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 889-905.
- Blair, I.V., Ma, J.E., & Lenton, A.P. (2001). Imagining stereotypes away: The moderation of implicit stereotypes through mental imagery. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 828-841.
- Blanchard, F.A., Adelman, L., & Cook, S.W. (1975). Effect of group success and failure upon interpersonal attraction in cooperating interracial groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 1020-1030.
- Bohner, G., Crow, K., Erb, H., & Schwartz, N. (1992). Affect and persuasion: Mood effects on the processing of message content and context cues and on subsequent behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 22, 511-530.
- Bond, R. & Smith, P.B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of the Asch line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111-137.
- Bond, R. & Titus, L.J. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin*, 94, 265-292.
- Book, A.S., Starzyk, K.B., & Quinsey, V.L. (2001). The relationship between testosterone and aggression: A meta-analysis. *Aggression and Violent Behavior*, 6, 579-599.
- Bornstein, R.F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265-289.
- Bornstein, R.E., Leone, D.R., & Galley, D.J. (1987). The generalizability of subliminal mere exposure effects: Influence of stimuli perceived without awareness on social behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1070-1079.
- Bower, G.H. (1981). Emotional mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss*. (Vol.1) *Attachment*. London: Hogarth Press.
- Brendan, G. (2002). 'I've always tolerated it but...': Heterosexual masculinity and its discursive reproduction of homophobia. In A.Coyle & C.Kitzinger (Eds.), *Lesbian and gay psychology: New perspectives* (pp.219-238).
- Brennan, K.A. & Shaver, P.R. (1995). Dimensions of adult attachment, affect regulation, and romantic relationship functioning. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 267-283.
- Brewer, M.B. (1979). Ingroup bias and the minimal group paradigm: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
- Brewer, M.B. (1988). A dual process model of impression formation. In T.K.Srull and R.S.Wyer (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol.1, pp.1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brewer, M.B. (1991). The social self: On being similar and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M.B. & Gardner, W. (1996). Who is this 'we'? Levels of collective identity and self representation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 83-93.
- Brewer, M.B. & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. In N.Miller and M.B.Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation*. New York: Academic Press.
- Brickman, P., Redfield, J., Harrison, A.A., & Crandall, R. (1972). Drive and predisposition as factors in the attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 31-44.
- British Crime Survey (2002). Retrieved 30 May 2006 from <http://www.homeoffice.gov.uk/rds/bcs2.html>.
- Brown, J.D. & Dutton, K.A. (1995). The thrill of victory, the complexity of defeat: Self-esteem and people's emotional reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 712-722.
- Brown, R.J. (1995). *Prejudice: Its social psychology* (chp.8). Oxford: Blackwell.

- Brown, R. & Hewstone, H. (2005). An integrative theory of intergroup contact. In M.P.Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.37, pp.255-343). San Diego, CA: Academic Press.
- Brown, R.J. & Wootton-Millward, L. (1993). Perceptions of group homogeneity during group formation and change. *Social Cognition*, 11, 126-149.
- Bruner, J.S., Goodnow, J.J., & Austin, G.A. (1956). *A study of thinking*. New York: Wiley.
- Bryan, J. & Test, M.A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 400-407.
- Buccino, G., Binkofski, F., Fink, G.R., Padiga, L., Fogassi, L., Gallese, V., Seitz, R.J., Zilles, K., Rizzolatti, G., & Freund, H.J. (2001). Action observation activates premotor and parietal areas in a somatotopic manner: An fMRI study. *European Journal of Neuroscience*, 13, 400-404.
- Buriel, R.W., Perez, W., DeMent, T., Chavez, D., & Moran, V. (1998). The relationship of language brokering to academic performance, biculturalism, and self-efficacy among Latino adolescents. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 20, 283-297.
- Bushman, B.J. & Baumeister, R.F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 219-229.
- Bushman, B.J., Baumeister, R.F., & Stack, A.D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 367-376.
- Bushman, B.J. & Cooper, H.M. (1990). Effects of alcohol on human aggression: An integrative research review. *Psychological Bulletin*, 107, 341-354.
- Buss, D.M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioural and Brain Sciences*, 12, 1-49.
- Buunk, B.P. (2001). Affiliation, attraction and close relationships. In M.Hewstone & W.Stroebe (Eds), *Introduction to social psychology* (3rd edn, pp.371-400). Oxford: Blackwell.
- Buunk, B.P., Collins, R., VanYperen, N.W., Taylor, S.E., & Dakoff, G. (1990). Upward and downward comparisons: Either direction has its ups and downs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1238-1249.
- Buunk, B.P. & Van den Eijnden, R.J.J.M. (1997). Perceived prevalence, perceived superiority, and relationship satisfaction: Most relationships are good, but ours is the best. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 219-228.
- Buunk, B.P. & VanYperen, N.W. (1991). Referential comparisons, relational comparisons and exchange orientation: Their relation to marital satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 710-718.
- Byrne, D. & Nelson, D. (1965). Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 659-663.
- Cacioppo, J.T., Marshall-Goodell, B.S., Tassinary, L.G., & Petty, R.E. (1992). Rudimentary determinants of attitudes: Classical conditioning is more effective when prior knowledge about the attitude stimulus is low than high. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 207-233.
- Cadinu, M.R. & Rothbart, M. (1996). Self-anchoring and differentiation process in the minimal group setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 661-677.
- Calkin, B. (1985). 'Joe Lunch Box': Punishment and resistance in prisons. *Race Gender Class*, 1, 5-16.
- Campbell, A., Muncer, S., Guy, A., & Banim, M. (1996). Social representations of aggression: Crossing the sex barrier. *European Journal of Social Psychology*, 26, 135-147.
- Campbell, A., Sapochnik, M., & Muncer, S. (1997). Sex differences in aggression: Does social representation mediate form of aggression? *British Journal of Social Psychology*, 36, 161-171.
- Campbell, L., Simpson, J.A., Boldry, J.G., & Kashy, D. (2005). Perceptions of conflict and support in



- romantic relationships: The role of attachment anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 510-531.
- Caprara, G.V., Perugini, M., & Barbaranelli, C. (1994). Studies of individual differences in aggression. In M. Potegal & J.F. Knutson (Eds.), *The dynamics of aggression: Biological and social processes in dyads and groups* (pp. 123-153). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Carli, L.L., Ganley, R., & Pierce-Otay, A. (1991). Similarity and satisfaction in roommate relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 419-426.
- Carlsmith, J.M. & Anderson, C.A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 337-344.
- Carlson, M., Charlin, V., & Miller, N. (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 211-229.
- Carter, L. & Nixon, M. (1949). Ability, perceptual, personality, and interest factors associated with different criteria of leadership. *Journal of Psychology*, 27, 377-388.
- Carver, C.S. & Glass, D.C. (1978). Coronary-prone behaviour pattern and interpersonal aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 361-366.
- Carver, C.S. & Scheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behaviour*. New York: Springer.
- Carver, C.S. & Scheier, M.F. (1998). *On the self-regulation of behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cate, R.M., Lloyd, S.A., & Long, E. (1988). The role of rewards and fairness in developing premarital relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 50, 443-452.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. & Baldwin, M.W. (1981). Affective-cognitive consistency and effect of salient behavioural information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1-12.
- Chaiken, S., Pomerantz, E.M., & Giner-Sorolla, R. (1995). Structural consistency and attitude strength. In R.E. Petty & J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 387-412). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Chappell, K.D. & Davis, K.E. (1998). Attachment partner choice, and partner perception: An experimental test of the attachment-security hypothesis. *Personal Relationships*, 5, 327-342.
- Chartrand, T.L. & Bargh, J.A. (1999). The chameleon effect: The perception-behaviour link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 893-910.
- Chemers, M.M., Watson, C.B., & May, S. (2000). Dispositional affect and leadership effectiveness: A comparison of self-esteem, optimism and efficacy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 267-277.
- Chen, H., Yates, B.T., & McGinnies, E. (1988). Effects of involvement on observers' estimates of consensus, distinctiveness, and consistency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 468-478.
- Chen, S.C. (1937). Social modification of the activity of ants in nest-building. *Physiological Zoology*, 10, 420-436.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S., & Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: Three football field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366-375.
- Cialdini, R.B. & Kenrick, D.T. (1976). Altruism as hedonism: A social development perspective on the relationship of negative mood state and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 907-914.

- Clement, R.W. & Krueger, J. (2000). The primacy of self-referent information in perceptions of social consensus. *British Journal of Social Psychology*, 39, 279-299.
- Clore, G.L. (1976). Interpersonal attraction: An overview. In J.W.Thibaut, J.T.Spence, & R.T.Carson (Eds.), *Contemporary topics in social psychology* (pp.135-175). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Cogan, J.C., Bhalla, S.K., Sefa-Dedeh, A., & Rothblum, E.D. (1996). A comparison study of United States and African students on perceptions of obesity and thinness. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 98-113.
- Cohen, C.E. (1981). Person categories and social perception: Testing some boundary conditions of the processing effects of prior knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 441-452.
- Cohen, D., Nisbett, R.E., Bowdle, B.F., & Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the southern culture honor: An 'experimental ethnography'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 945-960.
- Cohn, E.G. (1993). The prediction of police calls for service: The influence of weather and temporal variables on rape and domestic violence. *Journal of Environmental Psychology*, 13, 71-83.
- Cohn, E.G. & Rotton, J. (1997). Assault as a function of time and temperature: A moderator-variable time-series analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1322-1334.
- Comer, D.R. (1995). A model of social loafing in real work groups. *Human Relations*, 48, 647-667.
- Comte, A. (1838). *Cours de philosophie positive*. Paris: Borrani et Droz.
- Cook, S.W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial groups. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 97-113.
- Cook, S.W. & Pelfry, M. (1985). Reactions to being helped in cooperating interracial groups: A context effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1231-1245.
- Cotton, S., Cunningham, J.D., & Antill, J. (1993). Network structure, network support and the marital satisfaction of husbands and wives. *Australian Journal of Psychology*, 45, 176-181.
- Cottrell, N.B. (1972). Social facilitation. In C.G.McClintock (Ed.), *Experimental social psychology* (pp.185-236). New York: Holt.
- Cottrell, N.B., Wack, D.L., Sekerak, G.J., & Rittle, R.H. (1968). Social facilitation of dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 245-250.
- Cramer, R.E., McMaster, M.R., Bartell, P.A., & Dragna, M. (1988). Subject competence and minimization of the bystander effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1133-1148.
- Crandall, J.E. (1970). Preference and expectancy arousal: Further evidence. *Journal of General Psychology*, 83, 297-268.
- Crisp, R.J., Heuston, S., Fair, M.J., & Turner, R.N. (2007). Seeing red or feeling blue: Differentiated intergroup emotions and ingroup identification in soccer fans. *Group Processes and Intergroup Relations*, 10, 9-26.
- Crisp, R.J. & Hewstone, M. (1999). Subcategorization of physical stimuli: Category differentiation and decategorization processes. *European Journal of Social Psychology*, 29, 665-671.
- Crisp, R.J. & Hewstone, M. (2001). Multiple categorization and implicit intergroup bias: Differential category dominance and the positive-negative asymmetry effect. *European Journal of Social Psychology*, 31, 45-62.
- Crisp, R.J., Hewstone, M., & Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 76-89.
- Crisp, R.J., Stone, C.H., & Hall, N.R. (2006). Recategorization and subgroup identification: Predicting and preventing threats from common ingroups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 230-243.
- Crocker, J., Major, B., & Steele, C. (1998). Social stigma. In D.T.Gilbert, S.T.Darley, J.M., & Latané, B. (1969). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and*

- Social Psychology*, 8, 100-108.
- Cutrona, C. (1982). Transition to college: Loneliness and the process of social adjustment. In L.A. Peplau & D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research and therapy* (pp.291-309). New York: John Wiley.
- Darley, J.M. & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.
- DePalma, M.T., Madey, S.F., Tillman, T.C., & Wheeler, J. (1999) Perceived patient responsibility and belief in a just world affect helping. *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 131-137.
- Derlega, V. & Chaikin, A.L. (1976). Norms affecting self-disclosure in men and women. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 376-380.
- Derlega, V., Lewis, R.J., Harrison, S., Winstead, B.A., & Costanza, R. (1989). Gender differences in the initiation and attribution of tactile intimacy. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 13, 83-96.
- Deutsch, M. & Gerard, H.B. (1955). A study of normative and informational influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Devine, P.G. & Monteith, M.J. (1993). Automaticity and control in stereotyping. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp.339-360). New York: Guilford Press.
- Devine, P.G., & Monteith, M.J. (1999). Automaticity and control in stereotyping. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp.339-360). New York: Guilford Press.
- Dijksterhuis, A. & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 865-877.
- Dindia, K. & Allen, M. (1992). Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 112, 106-124.
- Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207-213.
- Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
- Dittes, J.E. (1959). Attractiveness of a group as function of self-esteem and acceptance by group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 77-82.
- Dittes, J.E. & Kelley, H.H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 100-107.
- Dodd, T., Nicholas, S., Povey, D., & Walker, A. (2004). *Crime in England and Wales 2003/04*. London: Home Office.
- Doherty, R.W., Hatfield, E., Thompson, K., & Choo, P. (1994). Cultural and ethical influences on love and attachment. *Personal Relationships*, 1, 391-398.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Brussels: De Boeck.
- Doise, W. (1978). *Groups and individuals: Explanations in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dollard, J., Doob, L.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H., & Sears, R.R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Donnerstein, E. & Berkowitz, L. (1981). Victim reactions in aggressive erotic films as a factor in violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 710-724.
- Dovidio, J.F., Evans, N.E., & Tyler, R.B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 22-37.
- Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Isen, A.M., & Lowrance, R. (1995). Group representations and intergroup

- bias: Positive affect, similarity, and group size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 856-865.
- Duck, S. (1992). *Human relationships* (2nd ed.). London: Sage.
- Duck, S. & Wright, P.H. (1993). Reexamining gender differences in same-gender relationships: A close look at two kinds of data. *Sex Roles*, 28, 709-727.
- Dutton, D.G. & Aron, A.P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 510-517.
- Dwyer, J. & Flynn, K. (2005). *102 Minutes: The untold story of the fight to survive inside the twin towers*. New York: Holt.
- Eagly, A.H. & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- Eagly, A.H. & Crowley, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 117, 125-145.
- Eagly, A.H. & Steffen, V.J. (1986). Gender and aggressive behaviour: A meta-analytic review of social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 100, 309-330.
- Echabe, A.E. & Garate, J.F.V. (1994). Private self-consciousness as moderator of the importance of attitude and subjective norm: The prediction of voting. *European Journal of Social Psychology*, 24, 285-293.
- Eisenberg, N., Guthrie, I.K., Murphy, B.C., Shepard, S.A., Cumberland, A., & Carlo, G. (1999). Consistency and development of prosocial dispositions: A longitudinal study. *Child Development*, 70, 1360-1372.
- Eisenberg, N., Guthrie, I.K., Murphy, B.C., Shepard, S.A., Cumberland, A., Ellis, J., & Fox, P. (2001). The effect of self-identified sexual orientation on helping behavior in a British sample. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1200-1208.
- Eiser, J.R., Van der Pligt, J., & Gossop, M.R. (1979). Categorization, attitude, and memory for the source of attitude statements. *European Journal of Social Psychology*, 9, 243-251.
- Ellis, J. & Fox, P. (2001). The effect of self-identified sexual orientation on helping behavior in a British sample: Are lesbians and gay men treated differently. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1238-1247.
- Emswiller, T., Deaux, K., & Willits, J.E. (1971). Similarity, sex, and requests for small favors. *Journal of Applied Social Psychology*, 1, 284-291.
- Ensari, N. & Miller, N. (2001). Decategorization and the reduction of bias in the crossed categorization paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 31, 193-216.
- Fazio, R. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an interpretative framework. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Fazio, R.H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R.E. Petty & J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 247-282). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C., & Kardes, F.R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 229-238.
- Fazio, R.H. & Williams, C.J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relationship: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505-514.
- Fehr, B. (1996). *Friendship process*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin*, 111, 304-341.
- Feshbach, S. & Singer, R. (1971). *Television and aggression*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.

- Festinger, L. & Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper.
- Fiedler, F.E. (1965). The contingency model: A theory of leadership effectiveness. In H. Proshansky & B. Seidenberg (Eds.), *Basic studies in social psychology*. New York: Holt.
- Fielding, K.S. & Hogg, M.A. (1997). Social identity, self categorization, and leadership: A field study of small interactive groups. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 1, 39-51.
- Fincham, F.D. & Bradbury, T.N. (1991). Cognition in marriage: A program of research on attributions. In W.H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships* (Vol.2, pp.159-204). London: Jessica Kingsley.
- Fine, G.A. & Holyfield, L. (1996). Secrecy, trust, and dangerous leisure: Generating group cohesion in voluntary organisations. *Social Psychology Quarterly*, 59, 22-38.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81, 59-75.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M. & Coombs, F.S. (1974). Basis for decision: An attitudinal analysis of voting behaviour. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 95-124.
- Fisher, H. (2004). *Why we love: The nature and chemistry of romantic love*. New York: Holt.
- Fiske, S.T. & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed. Vol.2, pp.504-553).
- Fiske, S.T. & Neuberg, S.L. (1989). Category-based and individuating processes as a function of information and motivation: Evidence from our laboratory. In D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), *Stereotypes and prejudices: Changing conceptions* (pp.83-104). New York: Springer-Verlag.
- Fiske, S.T. & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.23, pp.1-74). New York: Academic Press.
- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Ford, C.S. & Beach, F.A. (1951). *Patterns of sexual behavior*. New York: Harper.
- Forgas, J.P. (1992). Affect and social perception: Research evidence and an integrative theory. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol.3, pp.183-223). Chichester: Wiley.
- Freud, S. (1921). Group psychology and the analysis of the ego. In J. Strachey (Ed.), *Standard edition of the complete Psychological works* (Vol.18, pp.1953-1964). London: Hogarth Press.
- Freud, S. (1930). *Civilization and its discontents*. London: Hogarth Press.
- Frieze, I.H., Olson, J.E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1039-1057.
- Froming, W.J., Corley, E.B., & Rinker, L. (1990). The influence of public self-consciousness and the audience's characteristics on withdrawal from embarrassing situations. *Journal of Personality*, 58, 603-622.
- Furnham, A., Moutafi, J., & Baguma, P. (2002). A cross-cultural study of the role of weight and waist-to-hip ratio on female attractiveness. *Personality and Individual Differences*, 32, 729-745.
- Gaertner, S. & Bickman, L. (1971). Effects of race on the elicitation of helping behavior: The wrong number technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 218-222.
- Gaertner, S.L. & Dovidio, J.F. (1977). The subtlety of white racism, arousal, and helping behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 691-707.

- Gaertner, S.L. & Dovidio, J.F. (1986). The aversive form of racism. In W. Doise (1978). *Groups and individuals: Explanations in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gaertner, S.L. & Dovidio, J.F. (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model*. New York: Psychology Press.
- Gaertner, S.L., Mann, J.A., Murrell, A.J., & Dovidio, J.F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-249.
- Gaertner, S.L. & McLaughlin, J.P. (1983). Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics. *Social Psychology Quarterly*, 46, 23-40.
- Garcia, S.D. & Khersonsky, D. (1997). 'They are a lovely couple': Further examination of perceptions of couple attractiveness. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 12, 367-380.
- Garcia, S.M., Weaver, K., Moskowitz, G.B., & Darley, J.M. (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 843-853.
- Gardner, W.L., Gabriel, S., & Lee, A.Y. (1999). 'I' value freedom but 'we' value relationships: Self-construal priming mirrors cultural differences in judgment. *Psychological Science*, 10, 321-326.
- Gates, M.F. & Allee, W.C. (1933). Conditioned behaviour of isolated and grouped cockroaches on a simple maze. *Journal of Comparative Psychology*, 15, 331-358.
- Gelles, R.J. (1997). *Intimate violence in families* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gelles, R.J. & Straus, M.A. (1979). Determinants of violence in the family: Toward a theoretical integration. In W.R. Burr, R. Hill, F.I. Nye, & I.L. Reiss (Eds.), *Contemporary theories about the family* (Vol. 1, pp. 549-581). New York: Free Press.
- Gelles, R.J. & Straus, M.A. (1988). *Intimate violence*. New York: Simon & Schuster.
- Giancola, P.R. & Zeichner, A. (1997). The biphasic effects of alcohol on human physical aggression. *Journal of Abnormal Psychology*, 106, 598-607.
- Gibbons, F.X., Carver, C.S., Scheier, M.F., & Hormuth, S.E. (1979). Self-focussed attention and the placebo effect: Fooling some of the people some of the time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 263-274.
- Gilbert, D.T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. Uleman & J. Bargh (Eds.), *Unwanted thought: Limits of awareness, intention, and control* (pp. 189-211). New York: Guilford Press.
- Gilbert, D.T. & Hixon, J.G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 60, 509-517.
- Gil-Burmann, C., Peláez, R. & Sánchez, S. (2002). Mate choice differences according to sex and age: An analysis of personal advertisements in Spanish newspapers. *Human Nature*, 13, 493-508.
- Glass, D.C. & Singer, J.E. (1973). Experimental studies of uncontrollable and unpredictable noise. *Representative Research in Social Psychology*, 4, 165-183.
- Gleason, K.A., Jensen-Campbell, L.A., & Richardson, D.S. (2004). Agreeableness as a predictor of aggression in adolescence. *Aggressive Behavior*, 30, 43-61.
- Glick, P., Diebold, J., Bailey-Werner, B., & Zhu, L. (1997). The two faces of Adam: Ambivalent sexism and polarized attitudes towards women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1323-1334.
- Gorer, G. (1968). Man has no 'killer' instinct. In M.F.A. Montagu (Ed.), *Man and aggression* (pp. 27-36). New York: Oxford University Press.
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Green, D.P., Glaser, J., & Rich, A. (1998). From lynching to gay bashing: The elusive connection between economic conditions and hate crime. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 82-92.
- Green, R.G. (1998). Aggression and antisocial behavior. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The*

- handbook of social psychology* (4th ed., Vol.2, pp.317-356). New York: McGraw-Hill.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1986). The causes and consequences of self-esteem: a terror management theory. In R. Baumeister (Ed.), *Public self and private self* (pp.189-212). New York: Springer.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., & Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Gross, S.R. & Miller, N. (1997). The 'golden section' and bias in perceptions of social consensus. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 241-271.
- Gruber-Baldini, A.L., Schaie, K.W., & Willis, S.L. (1995). Similarity in married couples: A longitudinal study of mental abilities and rigidity-flexibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 191-203.
- Grush, J.E., McKeough, K.L., & Ahlering, R.F. (1978). Extrapolating laboratory exposure to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 257-270.
- Gunnar, M.R. (2000). Early adversity and the development of stress reactivity and regulation. In C.A. Nelson (Ed.), *The effects of adversity on neurobehavioral development: Minnesota symposia on child psychology* (Vol.31, pp.163-200). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Gustavo, C. (1999). Consistency and development of prosocial dispositions: A longitudinal study. *Child Development*, 70, 1360-1372.
- Hamilton, D.L. & Gifford, R.K. (1976). Illusory correlation in interpersonal personal perception: A cognitive basis of stereotypic judgements. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392-407.
- Harding, J., Kutner, B.M., Proshansky, H., & Chein, I. (1954). Prejudice and ethnic relations. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (pp.1021-1061). Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Harries, K.D. & Stadler, S.J. (1983). Determinism revisited: Assault and heat stress in Dallas, 1980. *Environment and Behaviour*, 15, 235-256.
- Hastie, R. & Kumar, P.A. (1979). Person memory: The processing of consistent and inconsistent person information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 25-38.
- Hatfield, E. (1988). Passionate and compassionate love. In R.J. Sternberg & M.L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp.191-217). New Haven, CT: Yale University Press.
- Hatfield, E. & Walster, G.W. (1981). *A new look at love*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hau, K.T. & Salili, F. (1991). Structure and semantic differential placement of specific causes: Academic causal attributions by Chinese students in Hong Kong. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 308-319.
- Haugtveit, C.P. & Petty, R.E. (1992). Personality and persuasion: need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 308-319.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Heider, F. & Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behaviour. *American Journal of Psychology*, 57, 243-259.
- Heimpel, S.A., Wood, J.V., Marshall, M.A., & Brown, J.D. (2002). Do people with low self-esteem really want to feel better? Self-esteem differences in motivation to repair negative moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 128-147.
- Heingartner, A. & Hall, J.V. (1974). Affective consequences in adults and children of repeated exposure to auditory stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 719-723.
- Heuer, L., & Penrod, S. (1994). Trial complexity: A field investigation of its meaning and its effect. *Law and Human Behaviour*, 18, 29-51.
- Hewstone, M. (1989). *Casual attribution: From cognitive processes to collective beliefs*. Oxford: Blackwell.

- Hewstone, M. (1990). The 'ultimate attribution error': A review of the literature on intergroup causal attribution. *European Journal of Social Psychology*, 20, 311-335.
- Hewstone, M. (1996). Contact and categorization: Social psychological interventions to change intergroup relations. In C.N. Macrae, C. Stangor, & M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and stereotyping* (pp. 323-368). New York: Guilford Press.
- Hewstone, M. & Brown, R. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the 'contact hypothesis'. In M. Hewstone & R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 1-44). Oxford: Blackwell.
- Hewstone, M., Macrae, C.N., Griffiths, R.J., Milne, A.B., & Brown, R. (1994). Cognitive models of stereotype change: Measurement, development and consequences of subtyping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 505-526.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.
- Higgins, E.T., Bond, R.N., Klein, R., & Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 5-15.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hogg, M.A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M.A. (2000). Subjective uncertainty reduction through self-categorization: A motivational theory of social identity processes. *European Review of Social Psychology*, 11, 223-255.
- Hogg, M.A. (2001). Social categorization, depersonalization, and group behavior. In M.A. Hogg & R.S. Tindale (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes* (pp. 56-85). Oxford: Blackwell.
- Hogg, M.A. (2002). Social Identity. In M.R. Leary & J.P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 462-479). New York: Guilford.
- Hogg, M.A. & Abrams, D. (1988). *Social Identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M.A. & Abrams, D. (1993). Towards a single-process uncertainty-reduction model of social motivation. In M.A. Hogg & D. Abrams (Eds.), *Group motivation* (pp. 173-190). New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M.A. & Mullin, B.A. (1993). Joining groups to reduce uncertainty: Subjective uncertainty reduction and group identification. In D. Abrams & M.A. Hogg (Eds.), *Social identity and social cognition* (pp. 249-279). Maiden, MA: Blackwell.
- Hogg, M.A., & Mullin, B.A. (1999). Joining groups to reduce uncertainty: Subjective uncertainty reduction and group identification. In D. Abrams & M.A. Hogg (Eds.), *Social identity and social cognition* (pp. 249-279). Maiden, MA: Blackwell.
- Hogg, M.A. & van Knippenberg, D. (2003). Social identity and leadership processes in groups. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 1-52.
- Holloway, S., Tucker, L., & Hornstein, H.A. (1977). The effects of social and nonsocial information on interpersonal behavior of males; The news makes news. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 514-522.
- Hong, Y., Morris, M.W., Chiu, C., & Benet-Martinez, V. (2000). Multicultural minds: A dynamic constructivist approach to culture and cognition. *American Psychologist*, 55, 709-720.
- Hornstein, H.A. (1970). The influence of social models on helping. In J. Macaulay & L. Berkowitz (Eds.),



- Altruism and Helping Behaviour* (pp.29-42). New York: Academic Press.
- Horowitz, I.A., & Bordens, K.S. (1990). An experimental investigation of procedural issues in complex tort trials. *Law and Human Behavior*, 14, 269-285.
- Hovland, C.I. & Sears, R.R. (1940). Minor studies in aggression: VI. Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301-310.
- Hovland, C.I. & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- Howard, J.W. & Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for ingroup and outgroup behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 301-310.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behaviour: An introduction to behaviour therapy*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Hull, J.G. (1981). A self-awareness model of the causes and effects of alcohol consumption. *Journal of Abnormal Psychology*, 90, 586-600.
- Hymowitz, C. & Schellhardt, T.D. (1986). The glass ceiling: Special report on the corporate woman. *The Wall Street Journal*, 24 March.
- Ingram, R.E. & Kendall, P.C. (1987). The cognitive side of anxiety. *Cognitive Therapy and Research*, 11, 523-536.
- Isen, A.M. (1970). Success, failure, attention, and reaction to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 294-301.
- Isen, A.M., Clark, M., & Schwartz, M. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: 'footprints on the sand of time'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 385-393.
- Jackson, J.M. & Williams, K.D. (1985). Social loafing on difficult tasks: Working collectively can improve performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 937-942.
- Jackson, S.E., Brett, J.F., Sessa, V.I., Cooper, D.M., Julin, J.A., & Peyronnin, K. (1991). Some differences make a difference: Individual dissimilarity and group heterogeneity as correlates of recruitment, promotions, and turnover. *Journal of Applied Psychology*, 76, 675-689.
- Janis, I. (1982). *Groupthink* (2nd Ed.). Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Jankowski, M.S. (1991). *Islands in the streets: Gangs and American urban society*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Jarvis, W.B.G. & Petty, R.E. (1995). The need to evaluate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 172-192.
- Jetten J., Spears R., & Manstead, A.S.R. (1996). Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1222-1233.
- Jetten, J., Spears, R., & Postmes, T. (2004). Intergroup distinctiveness and differentiation: A meta-analytic integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 862-979.
- Johnson, D.J. & Rusbult, C.E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967-980.
- Johnson, D.L., Wiebe, J.S., Gold, S.M., Andreasen, N.C., Hichwa, R.D., Watkins, G.L., et al. (1999). Cerebral blood flow and personality: A positron emission tomography study. *American Journal of Psychiatry*, 156, 252-257.
- Johnson, M.P. (1991). Commitment to personal relationship. In W.H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships* (Vol.3, pp.117-143). London: Jessica-Kingsley.
- Johnston, L. & Hewstone, M. (1992). Cognitive models of stereotype change (3): Subtyping and the perceived typicality of disconfirming group members. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 360-386.

- Jonas, E., Schimel, J., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2002). The Scrooge effect: Evidence that mortality salience increases prosocial attitudes and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1342-1353.
- Jones, E.E. & Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L.Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.2, pp.219-266). New York: Academic Press.
- Jones, E.E. & Goethals, G.R. (1972). Order effects in impression formation: Attribution context and the nature of the entity. In E.E.Jones, D.E.Kanouse, H.H.Kelley, R.E.Nisbett, S.Valins & B.Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behaviour* (pp.27-46). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, E.E. & Harris, V.A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jones, E.E. & Nisbett, R.E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behaviour. In E.E.Jones, D.E.Kanouse, H.H.Kelley, R.E.Nisbett, S.Valins & B.Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behaviour* (pp.79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, E.E., Wood, G.C., & Quattrone, G.A. (1981). Perceived variability of personal characteristics in ingroups and outgroups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 523-528.
- Judge, T.A., Bono, J.E., Ilies, R., & Gerhardt, M. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87, 765-780.
- Judge, T.A. & Cable, D.M. (2004). The effect of physical height on workplace success and income: Preliminary test of a theoretical model. *Journal of Applied Psychology*, 89, 428-441.
- Kacmar, K.M., Witt, L.A., Zivnuska, S., & Gully, S.M. (2003). The interactive effect of leader-member exchange and communication frequency on performance ratings. *Journal of Applied Psychology*, 88, 764-772.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Kandel, D.B. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 306-312.
- Karau, S.J. & Williams, K.D. (1995). Social loafing: Research findings, implications, and future directions. *Current Directions in Psychological Science*, 4, 134-140.
- Karpinski, A. & Hilton, J.L. (2001). Attitudes and the implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 774-788.
- Kassin, S.M. (1979). Consensus information, prediction, and causal attribution: A review of the literature and issues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1966-1981.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Katz, J. (1988). *Seductions of crime: Moral and sensual attractions in doing evil*. New York: Basic Books.
- Kazdin, A.E. & Bryan, J. (1971). Competence and volunteering. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 87-97.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D.Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp.192-238). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Kelman, H.C. & Hovland, C.I. (1953). 'Reinstatement' of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-335.
- Kennedy, J.K. (1982). Middle LPC leaders and the contingency model of leadership effectiveness. *Organisational Behavior and Human Performance*, 30, 1-14.
- Kemis, M.H. & Paradise, A.W. (2002). Distinguishing between fragile and secure forms of high self-esteem. In E.L.Deci & R.M.Ryan (Eds.), *Handbook of self-determination research* (pp.339-360). Rochester, NY:

- University of Rochester Press.
- Kerr, N.L. (1992). Norms in social dilemmas. In D. Schroeder (Ed.), *Social dilemmas: Psychological perspectives*. New York: Praeger.
- Kirschner, D. (1992). Understanding adoptees who kill: Dissociation, patricide, and the psychodynamics of adoption. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 36, 323-333.
- Kjaer, T., Nowak, M., & Lou, H. (2002). Reflective self-awareness and conscious states: PET evidence for a common midline parietofrontal core. *NeuroImage*, 17, 1080-1086.
- Kleinpenning, G. & Hagendoorn, L. (1993). Forms of racism and the cumulative dimension of ethnic attitudes. *Social Psychology Quarterly*, 56, 21-36.
- Klohnen, B.C. & Bera, S. (1998). Behavioural and experiential patterns of avoidability and securely attached women across adulthood: A 31-year longitudinal perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 211-223.
- Krebs, D.L. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1134-1146.
- Krueger, J. & Clement, R.W. (1996). Inferring category characteristics from sample characteristics: Inductive reasoning and social projection. *Journal of Experimental Psychology-General*, 125, 52-68.
- Krueger, J. & Rothbart, M. (1988). Use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 187-195.
- Kruglanski, A.W. (1996). Motivated social cognition: Principles of the interface. In E.T. Higgins & A.W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp.493-520). New York: Guilford Press.
- Kruglanski, A.W., Webster, D.W. & Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861-876.
- Kunda, Z. (1999). *Social Cognition*. Cambridge, M.A.: MIT Press.
- Labov, W. (1973). The boundaries of words and their meanings. In C.-J.N. Bailey & R.W. Shuy (Eds.), *New ways of analyzing variation in English* (Vol.1, 340-373). Washington, DC: Georgetown University Press.
- LaFromboise, T., Coleman, H.L., & Gerton, J. (1993). Psychological impact of biculturalism: Evidence and theory. *Psychological Bulletin*, 114, 395-412.
- Lamm, H. & Weismann, U. (1997). Subjective attributes of attraction: How people categorize their liking, their love, and their being in love. *Personal Relationships*, 4, 271-284.
- Landy, D. & Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 299-304.
- Lang, A.R., Goeckner, D.J., Adesso, V.J., & Marlatt, G.A. (1975). Effects of alcohol on aggression in male social drinkers. *Journal of Abnormal Psychology*, 84, 508-518.
- Langlois, J.H., Roggman, L.A. & Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 214-220.
- LaPierre, R.T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, 13, 230-237.
- Larson, R., Csikszentmihalyi, M., & Graef, R. (1982). Time alone in daily experience: Loneliness or renewal? In L.A. Peplau & D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research and therapy* (pp.40-53). New York: Wiley-Interscience.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-356.
- Latané, B. & Darley, J.M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221.
- Latané, B. & Darley, J.M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Latané, B. & Darley, J.M. (1976). Help in a crisis: Bystander response to an emergency. In J.W. Thibaut &

- J.T.Spence (Eds.), *Contemporary topics in social psychology* (pp.309-332). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Latané, B. & Nida, S. (1981). Social impact theory and group influence: A social engineering perspective. In P.B.Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 822-832.
- Laurenceau, J.P., Barrett, L.F., & Pietromonaco, P.R. (1998). Intimacy as an interpersonal process: The importance of self-disclosure, partner disclosure, and perceived partner responsiveness in interpersonal exchanges. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1238-1251.
- Lawrence, C. & Andrews, K. (2004). The influence of perceived prison crowding on male inmates' perception of aggressive events. *Aggressive Behavior*, 30, 273-283.
- LeBon, G. (1895). *The crowd: A study of the popular mind*. London: Transaction Publishers.
- Lee, J.A. (1977). A typology of styles of loving. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 173-182.
- Lerner, M.J. & Miller, D.T. (1978). Just world research and the attribution process. Looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, 85, 1030-1051.
- Levine, R.A. & Campbell, D.T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, attitudes and group behavior*. New York: Wiley.
- Lewis, M. & Brooks, J. (1978). Self-knowledge in emotional development. In M.Lewis & L.Rosenblum (Eds.), *The development of affect* (pp.205-226). New York: Plenum.
- Lickel, B., Hamilton, D.L., Lewis, A., Sherman, S.J., Wierczorkowska, G., & Uhles, A.N. (2000). Varieties of groups and the perception of group entitativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 223-246.
- Liden, R.C., Sparrowe, R.T., & Wayne, S.J. (1997). Leader-member exchange theory: The past and potential for the future. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 15, 47-119.
- Lieberman, A. & Chaiken, S. (1996). The direct effect of personal relevance on attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 269-280.
- Linville, P.W., Fischer, G.W., & Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of the ingroup and outgroup members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 165-188.
- Lippitt, R. & White, R. (1943). The 'social climate' of children's groups. In R.G.Barker, J.Kounin, & H.Wright (Eds.), *Child behavior and development* (pp.485-508). New York: McGraw-Hill.
- Long, D. (1990). *The anatomy of terrorism*. New York: Free Press.
- Lorenzo-Hernandez, J. (1998). How social categorization may inform the study of Hispanic immigration. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 20, 39-60.
- Lynn, M. & Mynier, K. (1993). Effect of server posture on restaurant tipping. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 678-685.
- Maass, A. & Clark, R.D.III. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- MacDonald, J.M. (1975). *Armed robbery: Offenders and their victims*. Springfield, IL: Charles C.Thomas.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne, A.B., & Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality & Social Psychology*, 67, 808-817.
- Macrae, C.N., Hewstone, M., & Griffiths, R.J. (1993). Processing load and memory for stereotype-based information. *European Journal of Social Psychology*, 23, 77-87.
- Macrae, C.N., Milne, A.B. & Bodenhausen, G.V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 37-47.
- Malamuth, N.M. & Addison, T. (2001). Integration social psychological research on aggression within an

- evolutionary-based framework. In G.J.O. Fletcher & M.S. Clark (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes* (pp.129-161).
- Maiden, M.A.; Blackwell, M.; Malamuth, N.M. & Check, J.V.P. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality*, 15, 436-446.
- Mandler, G. (1975) Consciousness: Respectable, useful, and probably necessary. In R. Solso (Ed.), *Information processing and cognition: The Loyola Symposium*, Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mann, L. (1981). The baiting crowd in episodes of threatened suicide. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 703-709.
- Mann, L., Newton, J.W., & Innes, J.M. (1982). A test between deindividuation and emergent norm theories of crowd aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 260-272.
- Mann, R.D. (1959). A review of the relationship between personality and performance in small groups. *Psychological Bulletin*, 56, 241-270.
- Marks, G. & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 165-177.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63-78.
- Markus, H. & Sautter, K.P. (1982). The self in social information processing. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives of the self* (Vol. 1, pp.41-70). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Martin, R. & Hewstone, M. (2003). Majority versus minority influence: When, not whether, source status instigates heuristic or systematic processing. *European Journal of Social Psychology*, 33, 313-330.
- Martinez, A.R. (1987). The effects of acculturation and racial identity on self-esteem and psychological well-being among young Puerto Ricans. *Dissertation Abstracts International*, 49, 9163.
- Mausner, B. (1954). The effect of one partner's success in a relevant task on the interaction of observer pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 557-560.
- Maxwell, G.M. & Coebergh, B. (1986). Patterns of loneliness in a New Zealand population. *Community Mental Health in New Zealand*, 2, 48-61.
- McArthur, L.A. (1972). The how and what of why: Some determinants of consequences of causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. London: Cambridge University Press.
- McGarty, C. (1999). *Categorization in social psychology*. London: Sage.
- McNally, A.M., Palfai, T.P., Levine, R.V., & Moore, B.M. (2003). Attachment dimensions and drinking-related problems among young adults. The mediational role of coping motives. *Addictive Behaviors*, 28, 1115-1127.
- Mehl, M.R. & Pennebaker, J.W. (2003). The sounds of social life: A psychometric analysis of students' daily social environments and natural conversations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 857-870.
- Meyer, J.P. & Koebl, S.L.M. (1982). Dimensionality of students' causal attributions for test performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 31-36.
- Michaels, J.W., Blommel, J.M., Brocato, R.M., Linkous, R.A., & Rowe, J.S. (1982). Social facilitation and inhibition in a natural setting. *Replications in Social Psychology*, 2, 21-24.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1970). The experience of living in cities. *Science*, 167, 1461-1468.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. London: Tavistock Publications.
- Millar, K.U., Tesser, A., & Millar, M.G. (1988). The effects of a threatening life event on behavior sequences

- and intrusive thought: A self-disruption explanation. *Cognitive Therapy and Research*, 12, 441-457.
- Mikulincer, M. (1998). Adult attachment style and individual differences in functional versus dysfunctional experiences of anger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 513-524.
- Mikulincer, M. & Arad, D. (1999). Attachment, working models, and cognitive openness in close relationships: A test of chronic and temporary accessibility effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 710-725.
- Mischel, W., Ebbesen, E.B., & Zeiss, A.R. (1976). Determinants of selective memory about the self. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 92-103.
- Mita, T.H., Dermer, M., & Knight, J. (1977). Reversed facial images and the mere exposure hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 597-601.
- Mitchell, J.P., Banaji, M.R., & Macrae, C.N. (2005). General and specific contributions of the medial prefrontal cortex to knowledge about mental states. *NeuroImage*, 28, 757-762.
- Moghaddam, F.M. (1998). *Social psychology: Exploring universals across cultures*. New York: Freeman.
- Moghaddam, F.M. (2005). The staircase to terrorism: A psychological exploration. *American Psychologist*, 60, 161-169.
- Monteith, M.J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 469-485.
- Morling, B. & Epstein, S. (1997). Compromises produced by the dialectic between self-verification and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1268-1283.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.13, pp.209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence in a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- Moskowitz, G.B., Gollwitzer, P.M., Wasel, W., & Schaal, B. (1999). Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 167-184.
- Muehlenhard, C.L. & Hollabaugh, L.C. (1988). Do women sometimes say no when they mean yes? The prevalence and correlates of women's token resistance to sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 872-879.
- Mueller, J.H. & Thompson, W.B. (1984). Test anxiety and distinctiveness of personal information. In H.M. Ploeg, R. Schwarzer, & C.D. Spielberger (Eds.), *Advances in test anxiety research* (Vol.3, pp.21-37). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22, 103-122.
- Mullen, B., Salas, E., & Driskell, J.E. (1989). Salience, motivation, and artefact as contributions to the relation between participation rate and leadership. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 545-559.
- Murray, S.L. & Holmes, J.G. (1997). A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 586-604.
- Mullen, B. & Suls, J. (1982). Know thyself: Stressful life changes and the ameliorative effect of private self-consciousness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 43-55.
- Murstein, B.I. (1972). Physical attractiveness and marital choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 8-12.
- Nadler, A. & Fisher, J.D. (1986). The role of threat to self esteem and perceived control in recipient reactions to aid: Theory development and empirical validation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.19). New York: Academic Press.
- Nemeth, C. (1977). Interactions between jurors as a function of majority vs. unanimity decision rules.

- Journal of Applied Social Psychology*, 7, 38-56.
- Nemeth, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence processes. *Psychological Review*, 93, 10-20.
- Nemeth, C.J. & Wachtler, J. (1983). Creative problem solving as a result of majority vs. minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- Newcomb, T.M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ng, B., Kumar, S., Ranclaud, M., & Robinson, E. (2001). Ward crowding and incidents of violence on an acute psychiatric inpatient unit. *Psychiatric Services*, 52, 521-525.
- Nieburg, H. (1969). *Political violence: The behavioral process*. New York: St. Martin's Press.
- Niedenthal, P.M., Brauer, M., Robin, L., & Innes-Ker, A.H. (2002). Adult attachment and the perception of facial expression of emotion. *Journal of Personality & Social Psychology*, 82, 419-433.
- Nisbett, R.E. & Cohen, D. (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the south*. Boulder, CO: Westview Press.
- Northouse, P.G. (2001). *Leadership: Theory and practice* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Oakes, P.J. & Turner, J.C. (1990). Is limited information processing capacity the cause of social stereotyping? In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 111-137). New York: Wiley.
- O'Connor, S. & Rosenblood, L. (1996). Affiliation motivation in everyday experience: A theoretical perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 513-522.
- Oliner, S.P. & Oliner, P.M. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*. New York: Free Press.
- Olson, J.M. (1988). Misattribution, preparatory information, and speech anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 758-767.
- Olson, J.M. & Ross, M. (1988). False feedback about placebo effectiveness: Consequences for the misattribution of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 275-291.
- Orne, M.T. (1962). On the social psychology of the psychology experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, 17, 776-783.
- Otten, S. & Wentura, D. (1999). About the impact of automaticity in the minimal group paradigm: Evidence from affective priming tasks. *European Journal of Social Psychology*, 29, 1049-1071.
- Pantin, H.M. & Carver, C.S. (1982). Induced competence and the bystander effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 12, 100-111.
- Park, A., Curtice, J., Thomson, K., Jarvis, L., & Bromley, C. (Eds.) (2003). *British social attitudes: The 20th report*. London: Sage.
- Park, B. & Judd, C.M. (1990). Measures and models of perceived group variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 173-191.
- Park, B. & Rothbart, M. (1982). Perception of outgroup homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of ingroup and outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051-1068.
- Pavlov, I.P. (1906). The scientific investigation of the psychical faculties or processes in the higher animals. *Science*, 24, 613-619.
- Payne, B.K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1-12.
- Pendry, L. & Carrick, R. (2001). Doing what the mob do: Priming effects on conformity. *European Journal of Social Psychology*, 31, 83-92.
- Perdue, C.W., Dovidio, J.F., Gurtman, M.B., & Tyler, R.B. (1990). 'Us' and 'them': Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 475-486.

- Perlman, D. & Peplau, L.A. (1998). Loneliness. *Encyclopaedia of mental health* (Vol.2, pp.571-81). New York: Academic Press.
- Pettigrew, T.F. (1958). Personality and socio-cultural factors in intergroup attitudes: a cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29-42.
- Pettigrew, T.F. (1997). Generalised intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 173-185.
- Pettigrew, T.F. & Tropp, L.R. (in press). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L.Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.19, pp.123-205). New York: Academic Press.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Petty, R.E., Haugtvedt, C.P. & Smith, S.M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behaviour. In R.E.Petty & J.A.Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Phinney, J.S., Lochner, B., & Murphy, R. (1990). Ethnic identity development and psychological adjustment in adolescence. In A.Stiffman & L.Davis (Eds.), *Ethnic issues in adolescent mental health* (pp.53-72). Newbury Park, CA: Sage.
- Piaget, J. (1965). *The child's conception of number*. New York: Norton.
- Pietromonaco, P.R. & Carnelley, K.B. (1994). Gender and working models of attachment: Consequences for perception of self and romantic relationships. *Personal Relationships*, 1, 3-26.
- Piliavin, I.M., Piliavin, J.A., & Rodin, J. (1975). Costs, diffusion and the stigmatized victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 429-438.
- Piliavin, J.A., Piliavin, I.M., Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., & Clark, R.D.III (1981). *Emergency intervention*. New York: Academic Press.
- Pilner, P. (1982). The effects of mere exposure on liking for edible substances. *Appetite*, 3, 283-290.
- Pishyar, R., Harris, L.M., & Menzies, R.G. (2004). Attentional bias for words and faces in social anxiety. *Anxiety, Stress, and Coping*, 17, 23-36.
- Plant, E.A. & Devine, P.G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 811-832.
- Plous, S. (1989). Thinking the unthinkable: The effects of anchoring on likelihood estimates of nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 67-91.
- Postmes, T., Spears, R., & Lea, M. (2002). Intergroup differentiation in computer-mediated communication: Effects of depersonalization. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, 6, 3-16.
- Prins, K.S., Buunk, A.P., & VanYperen, N.W. (1992). Equity, normative disapproval and extramarital sex. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 39-53.
- Ramirez, M. (1983). *Psychology of the Americas: Mestizo perspectives on personality and mental health* (pp.93-107). New York: Pergamon Press.
- Regan, D.T., Williams, M., & Sparling, S. (1972). Voluntary expiation of guilt: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 124-132.
- Reicher, S.D., Spears, R., & Postmes, T. (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. *European Review of Social Psychology*, 6, 161-198.
- Reis, H.T. & Patrick, B.C. (1996). Attachment and intimacy: Component processes. In E.T.Higgins & A.W.Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp.523-563). New York: The Guilford Press.
- Renzetti, C.M. (1992). *Violent betrayal: Partner abuse in lesbian relationships*. Newbury Park, CA: Sage.



- Rhodes, G. & Tremewan, T. (1996). Averageness, exaggeration, and facial attractiveness. *Psychological Science*, 2, 105-110.
- Robins, R.W., Trzesniewski, K.H., Tracy, J.L., Gosling, S.D., & Potter, J. (2002). Global self-esteem across the lifespan. *Psychology and Aging*, 17, 423-434.
- Roccas, S. & Brewer, M. (2002). Social identity complexity. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 88-106.
- Rogler, L.H., Cortes, D.E., & Malgady, R.G. (1991). Acculturation and mental health status among Hispanics: Convergence and new directions for research. *American Psychologist*, 46, 585-597.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B.B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ross, E.A. (1908). *Social psychology*. New York: Macmillan.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 174-220). New York: Academic Press.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The 'false consensus effect': An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 73, 279-301.
- Rusbult, C.E. (1983). A longitudinal test of the investment model: the development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 101-117.
- Rusbult, C.E. & Martz, J.M. (1995). Remaining in an abusive relationship: An investment model analysis of nonvoluntary dependence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 558-571.
- Rusbult, C.E. & Van Lange, P.A.M. (2003). Interdependence, interaction, and relationships. *Annual Review of Psychology*, 54, 351-375.
- Rusbult, C.E. & Zembrodt, I.M. (1983). Responses to dissatisfaction in romantic involvements: A multi-dimensional scaling analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 274-293.
- Rushton, J.P. (1989). Genetic similarity in male friendships. *Ethology and Sociobiology*, 10, 361-373.
- Rushton, J.P., & Campbell, A. (1977). Modeling, vicarious reinforcement and extraversion on blood donating in adults. Immediate and long term effects. *European Journal of Social Psychology*, 7, 297-306.
- Rushton, J.P., Russell, P.J., & Wells, R.A. (1984). Genetic similarity theory: Beyond kin selection. *Behavior Genetics*, 14, 179-193.
- Saegert, S., Swap, W., & Zajonc, R. (1973). Exposure, context and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 234-242.
- Sanchez-Burks, J., Nisbett, R.E., & Ybarra, O. (2000). Cultural styles, relational schemas and prejudice against outgroups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 174-189.
- Sanders, G.S. & Baron, R.S. (1975). The motivating effects of distraction on task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 956-963.
- Sawyer, A.G. (1981). Repetition, cognitive response, and persuasion. In R.E. Petty, T.M. Ostrom, and T.C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Schachter, S. (1964). The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1). New York: Academic Press.
- Schachter, S. & Singer, J.E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Scheier, M.F. & Carver, C.S. (1977). Self-focussed attention and the experience of emotion: Attraction, repulsion, elation & depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 625-636.
- Scheier, M.F. & Carver, C.S. (1980). Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 390-405.

- Schmader, T. (2002). Gender identification moderates stereotype threat effects on women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 194-201.
- Schriesheim, C.A., Tepper, B.J., & Tetrault, L.A. (1994). Least preferred coworker score, situational control, and leadership effectiveness: A meta-analysis of contingency model performance predictions. *Journal of Applied Psychology*, 79, 561-573.
- Schwarz, N. (1990). Feeling as information: Informational and motivational functions of affective states. In E.T.Higgins & R.Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol.2, pp.527-561). New York: Guilford.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
- Schwartz, S.H., & David, T.B. (1976). Responsibility and helping in an emergency: Effects of blame, ability and denial of responsibility. *Sociometry*, 39, 406-415.
- Schwarzer, R., Bowler, R., & Rauch, S. (1985). Psychological indicators of acculturation: Self-esteem, racial tension and inter-ethnic contact. In L.Ekstrand (Ed.), *Ethnic minorities and immigrants in a cross-cultural perspective* (pp.211-229). Lisse: Swets & Zeitlinger.
- Sears, D.O. (1983). The person-positivity bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 233-250.
- Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 317-338.
- Sedikides, C. & Gregg, A.P. (2002). Internal mechanisms that implicate the self enlighten the egoism-altruism debate. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 274-275.
- Sedikides, C. & Gregg, A.P. (2003). Portraits of the self. In M.A.Hogg & J.Copper (Eds.), *The Sage handbook of social psychology* (pp.110-138). London: Sage.
- Sedikides, C., Olsen, N., & Reis, H.T. (1993). Relationships as natural categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 71-82.
- Shapiro, P.N. & Penrod, S. (1986). Meta-analysis of facial identification studies. *Psychological Bulletin*, 100, 139-156.
- Shaver, P.R., & Mikulincer, M. (2002). Attachment-related psychodynamics. *Attachment and Human Development*, 4, 133-161.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27, 1-60.
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston, MA: Houghton-Mifflin.
- Sherif, M. & Sherif, C.W. (1953). *Groups in harmony and tension: An integration of studies of intergroup relations*. Oxford: Harper & Brothers.
- Sherif, M., White, B.J., & Harvey, O.J. (1955). Status in experimentally produced groups. *American Journal of Sociology*, 60, 370-379.
- Shotland, R.L. & Hunter, B.A. (1995). Women's 'token resistant' and compliant sexual behaviours are related to uncertain sexual intentions and rape. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 226-236.
- Shotland, R.L. & Straw, M.K. (1976). Bystander response to an assault: When a man attacks a woman. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 990-999.
- Sidanius, J. (1993). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. In S.Iyengar & W.McGuire (Eds.), *Explorations in political psychology* (pp.183-219). Durham, NC: Duke University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F., & Brief, D. (1995). Group dominance and the political psychology of gender: A cross-cultural comparison. *Political Psychology*, 16, 381-396.
- Simons, H.W., Berkowitz, N.N., & Moyer, R.J. (1970). Similarity, credibility, and attitude change: A review

- and a theory. *Psychological Bulletin*, 73, 1-16.
- Simonton, D.K. (1980). Techno-scientific activity and war: A yearly time-series analysis, 1500-1903 A.D. *Scientometrics*, 2, 251-255.
- Simpson, J.A. & Kenrick, D. (1997). *Evolutionary social psychology*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Singer, H.A. (1948). The veteran and race relations. *Journal of Educational Sociology*, 21, 397-408.
- Skinner, B.F. (1938). *The behaviour of organisms: An experimental analysis*. New York: Appleton-Century.
- Skinner, B.F. (1953). *Science and human behavior*. New York: Macmillan.
- Smith, E.E. & Medin, D.L. (1981). *Categories and concepts*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Smith, E.R., Coats, S., & Walling, D. (1999). Overlapping mental representations of self, in-group, and partner: Further response time evidence and a connectionist model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 873-882.
- Smith, E.R. & Henry, S. (1996). An ingroup becomes part of the self: Response time evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 635-642.
- Smith, M.B. (1956). *Opinions and personality*. New York: Wiley.
- Smith, S.M., Haugtvedt, C.P., & Petty, R.E. (1994). Humor can either enhance or disrupt message processing: The moderating role of humour relevance. Unpublished manuscript.
- Snyder, C.R., Lassegard, M., & Ford, C.E. (1986). Distancing after group success and failure: Basking in reflected glory and cutting off reflected failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 382-388.
- Snyder, M. & DeBono, K.G. (1985). Appeals to image and claims about quality: Understanding the psychology of advertising. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 586-597.
- Snyder, M., Tanke, E.D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behaviour: On the self-fulfilling nature of the social stereotype. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
- Sorrentino, R.M. & Field, N. (1986). Emergent leadership over time: The functional value of positive motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1091-1099.
- Strull, T.K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 7, 440-463.
- Staats, C.K., & Staats, A.W. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 37-40.
- Stanko, E.A. (2000). *The day to count: A snapshot of domestic violence in the UK*. <http://www.domesticviolencedata.org>.
- Staub, E. (1996). Cultural-societal roots of violence: The example of genocidal violence and contemporary youth violence in the United States. *American Psychologist*, 51, 117-132.
- Steele, C.M. (1975). Name-calling and compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 361-369.
- Steele, C.M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613-629.
- Steele, C.M. & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 797-811.
- Sternberg, R.J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93, 119-135.
- Stewart, J.E. (1980). Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: An observational study. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 348-361.
- Stogdill, R.M. (1974) *Handbook of leadership. A survey of theory and research*. New York: Free Press.
- Storms, M.D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actor's and observer's points of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165-175.
- Stouffer, S.A., Suchman, E.A., Devinney, L.C., Star, S.A., & Williams, R.M., Jr. (1949). *The American*

- soldier: *Adjustment during army life. (Studies in social psychology in World War II, Vol.1.)*. Oxford, England: Princeton University Press.
- Strack, F., Martin, S., & Stepper, L.L. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of facial expressions: A non-obtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 768-777.
- Strack, F., Schwarz, N., & Wanke, M. (1991). Semantic and pragmatic aspects of context effects in social and psychological research. *Social Cognition*, 9, 111-125.
- Strassberg, D.S. & Holty, S. (2003). An experimental study of women's internet personal ads. *Archives of Sexual Behavior*, 32, 253-260.
- Streeter, S.A. & McBurney, D.H. (2003). Waist-hip ratio and attractiveness: New evidence and a critique of a critical test. *Evolution and Human Behavior*, 24, 88-98.
- Sumner, W.G. (1906). *Folkways*. Boston, MA: Ginn.
- Swann, W.B.Jr. (1997). The trouble with change: Self-verification and allegiance to the self. *Psychological Science*, 8, 177-183.
- Swann, W.B.Jr., De La Ronde, C., & Hixon, J.G. (1994). Authenticity and positive strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 857-869.
- Swann, W.B.Jr., Stein-Seroussi, A., & Giesler, R.B. (1992). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 392-401.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. The social identity theory of intergroup behaviour. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp.33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tajfel, H. & Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgment. *British Journal of Social Psychology*, 54, 101-114.
- Taylor, S.E. & Fiske, S.T. (1975). Point-of-view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 439-445.
- Taylor, S.E., Fiske, S.T., Close, N.M., Anderson, C.E., & Ruderman, A.J. (1977). *Solo status as a Psychological variable: The power of being distinctive*. Unpublished manuscript, Harvard University, Cambridge, MA.
- Teger, A.I. (1970). The effect of early cooperation on the escalation of conflict. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 187-204.
- Terry, D.J., Hogg, M.A., & White, K.M. (1999). The theory of planned behavior: Self-identity, social identity, and group norms. *British Journal of Social Psychology*, 38, 225-244.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behaviour. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.21, pp.181-227). San Diego: Academic Press.
- Tesser, A., Gatewood, R., & Driver, M. (1968). Some determinants of gratitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 233-236.
- Thibaut, J.W. & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Thompson, S.C. & Kelley, H.H. (1981). Judgements of responsibility for activities in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 469-477.
- Thorndike, E.L. (1911). *Animal intelligence: Experimental studies*. New York: Macmillan.
- Thornhill, R. & Gangestad, S.W. (1999). The scent of symmetry: A human pheromone that signals fitness? *Evolution and Human Behavior*, 20, 175-201.
- Toch, H. (1969). *Violent men*. Chicago: Aldine.

- Toi, M., & Batson, C.D. (1982). More evidence that empathy is a source of altruistic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 281-292.
- Townsend, J.M. & Levy, G.D. (1990). Effects of potential partners' physical attractiveness and socioeconomic status on sexuality and partner selection. *Archives of Sexual Behaviour*, 19, 149-164.
- Trafimow, D., Triandis, H.C., & Goto, S.G. (1991). Some tests of the distinction between the private self and the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 649-655.
- Travis, L.E. (1925). The effect of a small audience upon eye-hand coordination. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 20, 142-146.
- Triandis, H.C. (1989). The self and social behaviour in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96, 506-520.
- Triplett, N. (1897). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- Trope, Y. (1983). Self-assessment in achievement behavior. In J.M. Suls & A.G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 2, pp. 93-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Turner, J.C. (1991). *Social influence*. Milton Keynes: Open University Press.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., & Wetherell, M.S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Walby, S. & Alien, J. (2004) *Domestic violence, sexual assault and stalking: Findings from the British Crime Survey, Home Office Research Study 276*. London: Home Office.
- Warren, P.E. & Walker, I. (1991). Empathy, effectiveness, and donations to charity: Social psychology's contribution. *British Journal of Social Psychology*, 30, 325-337.
- Wegner, D.M. (1994). Irony processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 34-52.
- Weiner, B. (1982). The emotional consequences of causal attributions. In M.S. Clark & S.T. Fiske (Eds.), *Affect and cognition: The 17th Annual Carnegie Symposium on Cognition* (pp. 185-210). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Weiner, B. (1986). 'Spontaneous' causal thinking. *Psychological Bulletin*, 97, 74-84.
- Weisfeld, G.E., Bloch, S.A., & Ivers, J.W. (1984). Possible determinants of social dominance among adolescent girls. *Journal of Genetic Psychology*, 144, 115-129.
- Wieselquist, J., Rusbult, C.E., Foster, C.A., & Agnew, C.R. (1999). Commitment, pro-relationship behavior, and trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 942-966.
- Wilder, D.A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 177-194.
- Williams, J.G. & Solano, C.H. (1983). The social reality of feeling lonely: Friendship and reciprocation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 237-242.
- Windchild, P.D. & Wells, G.L. (1997). Behavioural consensus information affects people's inferences about population traits. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 148-156.
- Wood, J.V., Heimpel, S.A., & Michela, J.L. (2003). Savoring versus dampening: Self-esteem differences in regulating positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 566-580.
- Worchel, S., Axsom, D., Ferris, S., Samaha, C., & Schweitzer, S. (1978). Determinants of the effect of intergroup cooperation on intergroup attraction. *Journal of Conflict Resolution*, 22, 429-439.
- Wright, P.H. (1982). Men's friendships, women's friendships and the alleged inferiority of the latter. *Sex Roles*, 8, 1-20.

- Wright, S.C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., & Ropp, S.A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 73-90.
- Wyer, R.S.Jr. (1976). An investigation of relations among the probability estimates. *Organisational Behaviour and Human Performance*, 15, 1-18.
- Wyer, R.S. (1988). Social memory and social judgment. In P.R.Solomon et al. (Eds.), *Perspectives on memory research*. New York: Springer-Verlag.
- Wyer, R.S.Jr. & Frey, D. (1983). The effects of feedback about self and others on the recall and judgments of feedback-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 540-559.
- Yamada, A.M. & Singelis, T.M. (1999). Biculturalism and self-construal. *International Journal of Intercultural Relations*, 23, 697-709.
- Yammarino, F.J. & Bass, B.M. (1990) Transformational leadership and multiple levels of analysis. *Human Relations*, 43, 975-995.
- Yukl, G. (2002). *Leadership in organizations* (5th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Zajonc, R.B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.
- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.
- Zajonc, R.B. (1993). Brain temperature and subjective emotional experience. In M.Lewis & J.M.Haviland (Eds.), *Handbook of emotions* (pp.209-220). New York: Guilford.
- Zajonc, R.B., Murphy, S.T, & Inglehart, M. (1989). Feeling and facial efference: Implications of the vascular theory of emotion. *Psychological Review*, 96, 395-416.
- Zillman, D. (1984). *Connections between sex and aggression*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zillman, D. & Bryant, J. (1984). Effects of massive exposure to pornography. In N.M.Malamuth & E.Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression* (pp.115-138). New York: Academic Press.

# 词汇表



**Accessibility, 可接近性:** 一个概念容易被想到的程度。

**Acquaintance rape, 熟人强奸:** 受害者认识罪犯, 或者与罪犯处于恋爱关系的强奸案件。

**Actor-observer bias, 行动者—观察者偏差:** 将他人行为归于内部原因, 并将自己的行为归于外部原因的倾向。

**Adherence to personal standards of behavior, 支持个人行为标准:** 私人性自我觉知的个体更明了自己真实的信念, 因而更可能按照其真实信念行事。

**Adherence to social standards of behavior, 支持社会行为标准:** 公共性自我觉知的个体更可能遵从群体规范, 即便群体规范违背了他们真实的态度。

**Affect-as-information model, “情感作为信息”模型:** 我们将自己的心境用作一条信息, 来帮助自己理解我们对某事物感觉怎样。

**Affect-priming model, 情感启动模型:** 该模型提出, 与心境混合在一起的信息和记忆, 比不混合在一起的信息, 更容易接近。

**Affective aggression, 情感性侵犯:** 目的是造成伤害的一种侵犯行为。

**Affiliation, 亲和:** 两个或多个人之间形成的一种社会联系。

**Agreeableness, 愉悦性:** 这种个性特质反映了人们在对社会和谐的关注方面的个体差异。在此特质上得分高的人倾向于友善、体贴、宽宏大量、愿意妥协和相信他人有优点。在愉悦性上得分低的人倾向于不友善、易怒且有疑心。

**Aggression, 攻击 / 侵犯:** 意在对某人或某物造成伤害的言语或身体行为。

**Alcohol expectancy theory, 酒精期待论:** 该论点认为, 醉酒的人作出侵犯行为是由于他们对酒精会如何影响其行为的预期。

**Alternation model, 文化框架转换模型:** 通过理解指导两种文化中态度与行为的文化假定, 一个人可以成功地加入两种不同的文化, 并根据社会背景在二者之间顺利转换。

**Altruism, 利他 / 利他主义:** 意在利于他人, 而不期望任何个人所得的行为。

**Altruistic personality, 利他人格:** 虽然承认助人行为有情境差异, 但这种观点认为, 有些人可能天生就在任何情境中都比别人更加乐于助人。

**Ambivalent sexism, 矛盾型性别主义:** 这种性别主义者对女性同时持有敌意和善意两种态度。

**Anchoring heuristic, 锚定启发式 / 初始化启发式:** 在进行数量判断时, 偏向初始数值或锚的倾向。

**Anterior cingulate, 大脑前扣带回皮层:** 大脑皮层前叶的一个区域, 涉及监督和控制有意识行为, 且当人自我觉知时被激活。

**Archival research, 档案研究:** 对他人出于不同目的而搜集的信息进行重新分析和解释。

**Associative learning, 联想学习:** 动物和人通过观察环境刺激之间的联系来学习的方式。

**Attachment, 依恋:** 幼童与其最初照看者之间形成的情感关系, 这种关系对儿童将来的人际关系有强力影响。

**Attitudes, 态度:** 我们所持有的、与态度对象相关的一套信念, 态度对象可以是人、物、时间或议题。

**Attitudes accessibility, 态度可接近性:** 有些态度比其他态度更易被想到。态度越可接近, 就越可能与行为一致。

**Attitudes formation, 态度形成:** 态度被当做经验的函数而改变的方式。很多社会心理学理论都试图解释态度如何形成。

**Attitudes strength, 态度强度:** 以强烈信仰而持有的态度更可能影响行为。

**Attribute, 归因:** 人们试图理解和解释他们所观察到的行为和事件的方式。

**Attributional theory, 归因论:** 海德提出, 我们具有基本的归因需求, 因为它将意义赋予我们的社会世界, 使之更清晰、可界定和可预测。

**Attributional biases, 归因偏差:** 在特定背景下, 作出一种归因——内部或外部——胜过另一种归因的倾向。

**Audience inhibition, 旁观者抑制:** 由于害怕被嘲笑, 和基于他人的不做为, 而假定情况没有重要到应对其采取行动的地步, 从而在紧急情况中没能作出行动。

**Authoritarian personality, 权威主义人格:** 这种理论认为, 如果父母在孩子的童年期给予他们过于严厉的管束, 这些孩子在长大以后会倾向于贬低少数群体, 对他们表现出敌视行为。

**Autocratic leadership, 独裁型领导:** 一种有着明显层级结构的领导模式。在该模式中, 领导向群体成员下达命令, 目的是为了达成群体的目标。

**Automatic behavior, 自动行为:** 由于反复与某一态度相联系, 而在相关态度对象存在时自动作出的行为。

**Availability heuristic, 便利启发式:** 根据想到某一具体事件例子的容易程度, 来判断事件发生频率的倾向。我们将便利性当做认知捷径来使用; 某事物越容易被想起, 它就越可能影响我们的行为。

**Average face, 平均面孔:** 具有某一既定人口中接近平均的特征的面孔。与平均面孔越接近的面容, 对我们来说越熟悉, 因而也就更富有吸引力。

**Aversive racism, 逃避型种族主义:** 对于外群体成员, 人们经常会在现代平等主义价值和负面情感之间体验到冲突, 这就会使人们感受到诸如不自在、害怕和不舒服等消极情绪。逃避型种族主义者会体验到羞愧与内疚, 他们尽量避免公开表达自己的感受, 或者尽量减少与外群体成员的接触。

**Balance theory, 平衡论:** 我们希望自己生活的各个方面都是彼此一致的或者平衡的。

**Base rate fallacy, 基率谬误:** 忽略统计信息(基本概率), 而赞同代表性信息的倾向。

**Basking in reflected glory, 受惠于意想的荣耀:** 人们经常从其他群体成员的成就中获得积极自我概念, 即便他们并未亲自促成那一成就。

**Behavioral assimilation, 行为同化:** 这种现象是指, 当人们想到一个具体的范畴时, 他们可以



下意识地根据与那一群体相关的刻板印象开始行动。

**Behavioral intention, 行为意向:** 一个人的态度, 主观规范和感知到的行为控制力, 以互动的方式结合起来决定着行为意向, 行为意向反过来又决定着行为是否会被实施。

**Belief similarity, 信念相似性:** 最简群体范式的批评者认为, 人们显示出了对内群体的偏好, 也许仅仅因为他们作出了这样的推论, 既然他们喜欢同样风格的绘画作品, 那么这些内群成员也许还共享其他的信念。后续研究否定了这种批评。

**Benevolent sexism, 善意的性别主义:** 对于女性的正面的刻板印象(例如, 体贴的), 这种看法将女性束缚在传统角色上(例如, 收拾家务的人、母亲), 从而将男性的主导地位合理化。

**Biculturalism, 双文化主义:** 个体同时拥有两种文化认同, 他们的原文化认同和移居社会的文化认同。

**Bystander apathy effect, 旁观者冷漠效应:** 紧急情况中在场的旁观者越多, 任一旁观者展示助人行为的可能性越低。

**Bystander-calculus model, 旁观者计算模型:** 这种观点是指, 我们感到生理唤醒, 将那种唤醒标定为个人痛苦或移情性忧虑, 然后在决定如何行动之前计算助人的成本和不助人的成本, 从而对紧急情况作出反应。

**Bystander intervention, 旁观者干预/介入:** 当一个人看到有人处于紧急情境中, 就决定积极帮助那个人。

**Category differentiation model, 范畴分化模型:** 该模型概括了基于可感知到的相似性与差异而产生的范畴分化认知效应。

**Catharsis, 宣泄:** 通过激发被抑制的情感而对其进行治疗性的释放。

**Cathartic hypothesis, 宣泄假设:** 该理论认为, “宣泄被压抑的情感”可以帮助重建情绪平衡。

**Central nervous system, 中枢神经系统:** 包括大脑和脊髓, 它由成千上万的神经细胞组成。它们共同将感觉信息前后传送到身体每个部分。

**Central route, 当人们被驱去仔细考虑信息的内容:** 他们就会受到论点强度和质的影响。

**Charisma, 克里斯玛:** 因为迷人的人格魅力和有感召力的沟通风格而激发出人们对某一具体观点或一系列目标的效忠。

**Chosen, 选择的:** 当被观察的人自由地选择以某特定方式行为, 人们就更可能进行内部归因。

**Chronic accessibility, 长期的可接近性:** 有些范畴, 比如年龄、性别和种族, 被如此经常地使用, 以至于它们变得具有长期可接近性, 并会自动适用于大多数情境中的人。

**Clarification of Knowledge, 知识的澄清:** 由于私人性自我觉知的人对自己的感受进行深入思考, 所以他们倾向于拥有更正确的自我知识。

**Classical conditioning, 经典性条件反射:** 一种联想学习, 通过这种联想学习, 两个事物(比如外群体和消极态度)得以紧紧联系在一起, 因为我们反复暴露于它们之前。接下来, 当我们看到一个外群成员, 消极态度就被自动激活。

**Cognitive dissonance, 认知失调:** 某人态度和行为之间的不一致。

**Cognitive dissonance theory, 认知失调论:** 当人以一种与自己现有态度不一致的方式行为时, 他们会感觉不适。为了消除这种不适, 就必须调整一个人的态度以符合其行为。

- Cognitive load, 认知负载 / 负荷:** 一个人要成为朴素科学家, 就必须思考、分析和沉思。于是当人们心中有很多事, 没有可用的认知资源去深入思考一个问题时, 就更可能是认知吝啬鬼。
- Cognitive misers, 认知吝啬鬼:** 该理论认为, 我们远非朴素科学家, 而是不愿花费认知资源, 并寻找任何机会来避免进行费力的思考。
- Cognitive neoassociationist model, 认知新联结模型:** 伯科维茨主张, 受挫产生愤怒, 愤怒反过来又使人准备侵犯性地行为。如果有合适的环境线索, 这种状态只会导致侵犯行为。
- Cohesiveness, 凝聚力:** 群体成员对群体的向心程度。
- Collective identity, 集体认同:** 一群人一起行动时所产生的侵犯行为, 不论他们彼此是否相识
- Collective self, 集体自我:** 自我的某些方面, 这些方面反映着主体与其他人和其他群体的关系, 比如家庭地位、国家和宗教亲和。
- Collectivist cultures, 集体主义文化:** 鼓励一致性的文化和增进群体而不是个体成员的最佳利益的行为, 高度重视合作、社会支持和尊重他人, 比如中国和印度。
- Common goal, 共享目标:** 群体成员因为共同的目标而走到一起。
- Common ingroup identity mode, 共享内群认同模型:** 该理论认为, 不同群体成员之间的合作会降低群际偏差, 因为合作制造了一个共享的内群认同, 先前的外群体成员现在被视为是内群体成员。
- Companionate love, 同伴式爱情:** 这是一种不太深厚但却更持久的爱情类型, 一旦激情型爱情变弱, 它就是长期关系的特征。信任、尊重和相互理解是其特征。
- Competence, 才能:** 旁观者越有能力, 或者旁观者感觉自己越有能力, 他 / 她就越可能介入紧急情况。
- Compliance, 顺从:** 公开的而不是私下的态度改变。
- Conformity, 从众:** 由于内隐的社会规范而引发的态度或行为改变。
- Consensus, 共识性:** 关于现场他人以跟目标人相同的方式进行反应的程度的信息。
- Consistency, 一贯性:** 关于目标人在不同场合以相同方式进行反应的程度的信息。
- Contact hypothesis, 接触假设:** 如果符合下述条件, 合作、共享目标、平等地位、组织化支持, 接触就会提升内外群体之间的喜爱程度, 和对外群体成员的尊敬。
- Contingency theory, 权变论:** 社会情感型领导风格和任务取向型领导风格谁更有效, 取决于领导对群体的情境控制力。
- Continuum model, 连续体模型:** 从将人看做群体的代表、以范畴为基础的(启发式)加工, 到将人看做个体、以特质为基础的(系统性)加工, 这之间存在一个连续体。
- Control theory of self-regulation, 自我调节控制论:** 该理论提出, 我们用自己的自我觉知去评价自己是否达到自己的目标, 如果没达到, 就努力提升自我以符合这些目标。
- Controllability, 控制性:** 一个维度, 它描述的是行为或事件的原因是被感知为受他人的影响, 还是被感知为随机发生。
- Conversion, 转变 / 皈依:** 私下和公开态度的同时改变。
- Correspondent inference, 对应推理:** 人们喜欢内部归因胜过外部归因, 因为人们感觉内部归因在预测行为时更有用。
- Costs of helping, 助人的代价:** 助人可能有个人成本, 比如时间、精力或害怕消极后果。个人

成本越大,旁观者越不可能帮助。

**Costs of not helping, 不助人的代价:**不助人也有个人成本,诸如感到有罪和移情成本,像对受害人的困境感到持续的移情性痛苦,就是移情成本。

**Co-variation model, 共变模型:**该模型解释了多重行为,细化了导致外部归因以及内部归因的过程。

**Co-variation principle, 共变原则:**某事物要成为某一特定行为的原因,就必须在行为存在时存在,在行为不在时不存在。换句话说,它必须共变。

**Crossed categorization, 交叉范畴化:**在多种维度上对他人范畴化会降低群际偏差。相对于只使用一种范畴化维度(例如种族),我们可以同时以种族、性别、年龄和职业来看待他人。

**Crowding, 拥挤:**在场的人越多且对个人空间侵犯越严重,人们的行为就越可能具有侵犯性。

**Cultural norms, 文化规范:**从众行为在集体主义文化中(如日本)比在个体主义文化中发生的可能性更高。

**Culture of honor, 荣誉文化:**美国南部和西部常见的一种信念体系,该体系支持暴力,认为暴力是保护一个人财产和诚实正直的一种方式。

**Cutting off reflected failure, 割裂与群体的联系:**当一个群体不成功时,群体成员可能会让自己远离群体,从而限制其对自己自我概念的伤害。但只有群体对其不很重要的个体才会运用这种策略。

**Decategorization, 去范畴化:**人们从基于范畴形成印象,转为基于个体特征形成印象的过程。

**Dehumanization, 去人性化:**去抑制的一种形式,在去人性化情况下,侵犯目标被视为匿名的或非人的,因而可以被排除在通常的非暴力规范之外。

**Deindividuation, 去个体化:**一种过程,在此过程中人们失去作为独特个体的身份,变得感觉自己是非匿名的——因而较不能负责的——群体成员。

**Delegitimization, 去合法性:**当一个群体被认为威胁了内群的规范和价值,它就会被置于极端消极的社会范畴,这使对那一群体的侵犯成为正当合法的。

**Demand characteristics, 需求特征:**令实验参与者觉察到,实验者期望发现什么或者实验参与者被期望如何行为的环境线索。

**Democratic leadership, 民主型领导:**一种强调互动的领导,领导与群体成员商讨群体的计划,让成员感觉群体的任何决策都凝聚着他们的智慧。

**Depenetration, 去渗透化:**当关系出现问题,人们通过减少自己所揭露信息的数量和亲密性,来从情感上退出这个关系。

**Depersonalization, 去个人化:**成员的群体资格显著,个体以群体成员的共有特征来看待自身,他们将自身视为是群体的成员而不是一个独特的个体,并据此行事。

**Dialectic principle, 辩证原则:**我们对隐私的渴望方面的个体差异

**Diffusion of responsibility, 责任分散:**感知者倾向于作出这样的推测,如果有其他人在场,他们会对当下的情景负责,这就免除了感知者个人的责任。

**Direct experience, 直接经验:**通过直接经验形成态度的人,更可能具有一种强烈的态度,并根据那一态度,而非通过观察他人经历所形成的态度,去行为。

- Disidentification, 认同解构:** 低地位群体的成员用来保持积极自我概念的一种策略, 就是使自己远离群体, 不管那一群体资格的重要性。
- Disinhibition, 去抑制:** 通常阻止我们以反社会方式行为的限制降低。
- Dismissing-avoidant attachment, 遗弃避免型依恋:** 避免遗弃的人具有高自尊, 但他们不信任他人。于是他们依靠自己, 同时避免与他人的亲密关系。
- Dispositional empathy, 特质移情:** 有些人具有一种一般倾向, 即无论什么情境都表现出比别人更多的移情。
- Distinctiveness, 特异性:** 关于目标人在其他社会背景下以相同方式进行反应的程度的信息。
- Distraction conflict theory, 分心冲突论:** 该理论认为, 社会促进和阻碍源于参与者所体验到的冲突, 因为他们既要完成手头任务又要关注在场他人。
- Divergent thinking, 发散思维:** 创造性思考问题的方式, 它超越了既有的信息。
- Domestic violence, 家庭暴力:** 对关系同伴或其他家庭成员进行的言语或身体攻击。
- Drive theory, 驱力论:** 他人最简在场会增强当事人的心理唤起, 进而提升熟练和自动的反应趋向。
- Dual process theories, 双过程论:** 当形成对他人的印象时, 人们或者采用启发式(范畴)路径, 或者采用系统性(个体化)路径。
- Dual route models, 双路线模型:** 我们的态度可以由于通过两种不同路线得来的外部信息而改变。
- Egalitarianism, 平等主义信仰:** 一种平等对待所有人的信念。
- Ego-defensive function, 自我防卫功能:** 有些态度有助于保护我们免于承认对自我真实性的威胁, 帮助我们维持积极的自我形象。
- Egotism, 利己主义:** 利己主义的人拥有很高的自尊, 认为自己优于他人。
- Elaboration-likelihood model, 精致化—可能性模型:** 根据一个人对信息详尽阐述的数量, 也就是仔细考虑劝说性言论中所包含的与问题相关的论点, 态度可以通过两种途径发生改变。
- Emergent norm theory, 突生规范论:** 批评去个体化的一种理论, 认为群体成员可能更具侵犯性不是因为他们忽视现存的群体规范, 而是因为他们遵从了一个新的群体规范, 此规范就是侵犯。
- Empathic concern, 移情式焦虑:** 当我们看到有人遭受痛苦时所产生的、集中于受害者的消极情绪状态。它包括同情感和对受苦者的怜悯。
- Empathy-altruism hypothesis, 移情利他假设:** 如果我们对需要帮助的人产生移情, 我们更可能是为了利他的——而不是自私的——原因而帮助他们。
- Entitativity, 实体性:** 个体的集合被视为是“群体”的程度。如果一个群体有凝聚力, 成员之间相互依存, 而且彼此相似, 拥有共同的目标, 有面对面的互动, 这个群体就是一个具有实体性的群体。
- Equity theory, 平等论:** 该理论基于社会交换论提出, 当人际关系双方都认为他们的投入与收获之比例相等, 这个关系就最可能成功。
- Ethical Issues, 伦理问题:** 伦理学或道德哲学, 本质上是关于某事物基本对与错的研究。因为社会心理学涉及人, 所以社会心理学家需要考虑其研究的道德规范, 尤其是当研究涉及欺骗和获知个人性、私密性信息时。

**Ethnic cleansing, 种族清洗:** 一种强制性的清除另一个种族群体的政策。轻则将群体成员从某·居住地驱除, 重则是种族灭绝。

**Ethnocentrism, 种族中心主义:** 对外群的敌视行为, 和对内群体的强烈忠诚。

**Evaluation apprehension, 评价领悟:** 对受他人评价的担忧。当公共性自我觉知的人预料来自周围他人的消极评价时, 往往更紧张。

**Evolutionary perspective, 进化视角:** 诸如侵犯、助人和利他这些社会行为, 已显露出来——并被世代传递——以帮助我们和我们的后代生存。

**Exchange relationship, 交换关系:** 两个体之间物质和心理资源的互换关系, 前者包括权力和地位, 后者一般指信任和喜爱。

**Excitation transfer, 兴奋转移:** 由一个刺激所造成的唤醒, 被转移并附加于由另一个刺激所引发的唤醒的过程。

**Experimenter effects, 实验者效应:** 影响实验参与者表现和反应的、来自实验人员的微妙线索或信号。

**Explaining obedience, 解释服从:** 米尔格莱姆参照文化规范解释服从行为, 文化规范会增加服从行为发生的可能, 也可能会增强能动性。

**External attribution, 外部归因:** 将原因置于个人之外的一种解释, 比如他人的行为、情境的性质、社会压力或运气。

**External validity, 外部效度:** 研究结果可被用于进行实验的具体环境之外的情境的程度。

**Extroverts, 外倾者:** 外向者, 兴趣指向外部事件, 并喜欢与他人在一起的人。

**F-Scale, F 量表:** 阿多诺等人 1950 年设计的量表, 以测试是否一个个体拥有权威主义人格。

**Facial feedback hypothesis, 表情反馈假设:** 人们自己的面部表情给他们的态度提供了一个线索。因而, 作出微笑样子的人就会比作出皱眉样子的人形成更积极的态度。

**Facial maturity, 面容成熟度:** 年轻的面部特征(比如娇嫩)与女性吸引力相关, 而更成熟的面部特征(比如宽大和强壮)与男子气吸引力相关。

**Facial symmetry, 面容对称性:** 一个人脸的两半正好对称的程度, 面容对称性与良好的基因健康水平相关。

**Factors that moderate conformity, 调节从众行为的因素:** 1. 群体凝聚力; 2. 群体规模; 3. 社会支持; 4. 自信; 5. 任务难度; 6. 社会规范。

**False consensus effect, 错误共识效应:** 这种强有力的偏差, 令我们不得不高估自己观点在普通大众中的共有性。

**Familiar, 熟悉:** 我们与自己的群体更加熟悉, 对其持有更加细致和多样的印象, 这一事实可以解释外群一致性效应。

**Fearful-avoidant attachment, 恐惧回避型依恋:** 恐惧回避的人具有低自尊, 且无法相信他人。他们往往具有特别贫乏的人际关系。

**Freedom of choice, 选择自由:** 如果一个人是被迫以一种与自己态度相反的方式行为, 他们就有自己这样行为的正当理由, 因而也就不可能根据行为改变态度。

**Frustration-aggression hypothesis, 挫折攻击 / 侵犯假说:** 该观点认为, 侵犯是人所体验到的

挫折感的直接结果。该理论已被用于解释经济困难时期的憎恨犯罪。

**Functional approach, 功能性路径:** 态度有时是基于其满足个体心理需求的程度, 积极地而非消极地形成。

**Fundamental attribution error, 基本归因错误:** 即使具有明显的潜在性情境原因, 人们也具有进行内部归因, 而不进行外部归因的整体倾向。

**Fuzzy boundaries, 模糊边界:** 很多客体都不能被严格归于一个范畴。相反, 范畴具有不确定的界限, 而某一特定客体可以具有某一特定范畴或多或少的典型性。

**Gender difference, 社会性别差异:** 男性表现出的侵犯行为通常是公开的、身体上的、未受招惹而自发的, 女性更可能有的则是“间接”形式的侵犯行为。

**Gender socialization, 性别社会化:** 女性和男性在社会上被区别对待, 这导致了不同的行为模式。

**Glass ceiling, 玻璃天花板效应:** 在工作场所, 那些阻挡女性和少数群体成员晋升到领导职位的障碍。这些障碍或者是真实存在的, 或者被认为是存在的。

**Group, 群体:** 以某种方式联结在一起的两个或更多个体的组合。

**Group cohesiveness, 群体凝聚力:** 群体成员之间越是相互依存, 成员从众的水平越高, 群体就越被认为是具有凝聚力的。

**Group norm, 群体规范:** 关于群体成员应该怎样思考和行为的共享信念的集合。

**Group polarization, 群体极化:** 成员态度倾向于向最初群体规范的极端方向转化。

**Group size, 群体规模:** 三人组成的群体比两人组成的群体显现出了更强的从众行为, 但在大于三人的群体中, 从众效应几乎没有什么增加。

**Group think, 群体盲思:** 群体极化的极端形式, 会导致群体作出质量很差的判断。

**Helping behavior, 助人行为:** 有利于另一个人的有意行为。

**Heterogeneous, 异质性:** 被感觉由很多不同类型的人组成的范畴。

**Heterosexual masculinity, 异性男子气:** 男性被社会化去重视男子气特征, 并贬低女性特征。当男性与其他男性在一起时, 尤其可能遵从这一规范。

**Heuristic-systematic model, 启发式-系统加工模型:** 该模型认为, 当人们听到劝说性言论时, 他们或者对其进行系统性加工, 考虑其强或弱, 或者使用启发式“捷径”。

**Heuristics, 启发式:** 一种省时的心理捷径, 它可将复杂的判断缩减至简单粗略但却实用的规则。

**Homeostasis principle, 稳态原则:** 这一原则是指, 人们控制自己与他人交往的水平, 以使其稳定, 并尽可能接近自己的期望交往水平。

**Homogeneous, 同质性:** 被感觉仅由几种人组成的范畴, 这些人彼此都很相似。

**Hormonal explanation, 激素论解释:** 有一些证据表明, 男性比女性更具身体侵犯性, 因为男性的睾丸素水平更高。

**Hostile sexism, 敌意型性别歧视:** 一种消极看待女性的眼光, 认为女人是低等的、非理性的和懦弱的。

**Humor, 幽默:** 相关的幽默会使人采取中心路线, 不相关的幽默会使人采取边缘路线。

**Hypotheses, 假设:** 对观察或现象进行的、可被实证检验的试验性预测或解释。

- Illusory correlations, 伪相关:** 当两个变量之间有很少或者没有相关时, 相信两者间彼此相关。
- Importance to the self, 对自我的重要性:** 如果我们必须作出的决策对我们来说很重要, 或者可能具有个人性后果, 我们更可能深入思考该问题, 采取劝说的中心路线, 而不依靠启发式。
- Indirect aggression, 间接侵犯:** 意图不用当面的侵犯性相遇而去伤害另一个人, 比如传播流言, 散播谣言, 或者对侵犯对象进行社会性排斥。
- Individual self, 个体(自)我(相对于社会自我):** 自我的独特性、个人性方面, 比如人格特质和个人偏好。
- Individualist cultures, 个体主义文化:** 支持个人目标、促进自主性和个人成就, 鼓励人将自己视为独特和独立的个体, 比如美国和英国。
- Individualized consideration, 个体化的考虑:** 将每个群体成员都视为是一个受尊敬的个体, 将项目委托给他们, 对他们进行培训, 目的是为了帮助他们掌握新的技能。
- Individuation, 个体化:** 将一个人视为具有独特特征的独特个体, 而不是将其视为可相互替换的群体成员。
- Information, 信息:** 如果我们手头有所需的全部信息, 就只能作为朴素科学家而行动。在缺乏信息的情况下, 我们更可能依靠启发式来做决定。拥有较多关于态度对象的信息会使态度强度更强, 且态度与行为更一致。
- Informational influence, 信息影响:** 当我们置身于一个我们从未遇到过的情景时, 因为我们没有一个明晰的行动准则, 此时我们更有可能参看我们周围其他人的态度。这有助于解释群体阻碍效应; 如果紧急情景下没有人站出来, 那么我们也许会据此推测, 也许情况并不严重, 没有必要提供帮助。
- Ingroup, 内群:** 我们所归属的群体。
- Ingroup bias, 内群偏差:** 相对于外群体成员来说, 我们给内群体成员更积极的评价。
- Institutional racism, 制度性的种族主义:** 在公共和私人组织中广泛存在的系统的种族主义, 它将某些群体置于不利地位, 尽管有时是非故意的。
- Instrumental aggression, 工具性侵犯:** 为了除造成伤害以外的目的而实施的侵犯行为。
- Instrumental attitudes, 工具性态度:** 一种态度, 拥有这种态度对我们有益处, 它可以将积极结果(回报)最大化, 将消极结果(惩罚)最小化。
- Intellectual stimulation, 智识激励:** 鼓励群体成员的创新思维, 是为了解决群体面临的问题。
- Intensified emotional response, 加重的情绪反应:** 当人私人性自我觉知时, 高兴的人变得更高兴, 悲伤的人变得更悲伤, 因为思考自己的感觉可以令这些感觉加重。
- Interconnectedness, 相互关联性:** 群体成员被一条看不见的纽带联系在一起的程度。
- Interdependence theory, 互依理论:** 将有关人际关系本质的现存理论都纳入其中的宏大模型, 该模型解释了人际关系在关系双方互动方面所涉及的过程, 以及人际关系的个人性和情境性因素。
- Intergroup discrimination, 群际歧视:** 针对某一外群体的消极行为。
- Internal attribution, 内部归因:** 将原因置于个人内部的一种解释, 比如人格、心境、能力、态度和努力。
- Internal validity, 内部效度:** 自变量和因变量之间的联系反映了二者间的因果关系的程度。
- Interpersonal attraction, 人际吸引:** 我们想认识另一个人并与其共度时光的渴求。

**Interpersonal relations, 人际关系:** 这个词描述的是我们与其他个体相关的思想、感受和行为。

**Intimacy, 亲密关系:** 人际关系的一个阶段, 在此阶段关系所涉及的个体都被另一方关怀、理解和肯定, 并相互分享个人感情。

**Introverts, 内倾/向者:** 将自己的注意力集中于内部并愿意独处。

**Investment, 投资/入:** 某人对自己的观点投入越多, 失调的影响就越强烈。

**Investment model, 投入模型:** 该理论提出, 如果人们对一个人际关系具有高满意度, 其他选择的感知质量低, 以及对关系的投入水平高, 他就会忠于这一关系。

**Just-world hypothesis, 公正/公平世界假设:** 人们所持有的一种信念, 认为世界是一个公平的地方, 好事发生在好人身上, 坏人则他们的行为受到惩罚。

**Justification, 合理化:** 如果人们能找到自己行为与态度不一致的正当理由, 他们就不太可能改变自己的态度以符合自己的行为。

**Knowledge function, 知识性作用:** 持有特定的态度帮我们组织和简化社会世界。态度也令我们能够预测他人的行为。

**Latané and Darley's cognitive model, 拉塔内和达利的认知模型:** 该模型提出, 在紧急情况下提供帮助之前, 观察者必须经历几个阶段。他们必须 (1) 注意到情境, (2) 将情境定义为紧急情况, (3) 接受个人责任, (4) 决定可以做什么。

**Laissez-Faire leadership, 自由放任型领导:** 一种疏远型的领导风格, 领导很少介入群体活动。

**Leader, 领导:** 占据权势位置的人, 他们对群体的目标和发展方向负有基本责任。

**Leader-member exchange theory, 领导—成员交换论:** 该理论认为, 一个有效力的领导应该和群体成员保持高质量的互动关系。

**Leadership style, 领导风格:** 为了帮助群体成员达成他们的目标, 领导所采取的行事方式。

**Least preferred co-worker scale, 最差同事量表:** 被试要在多个维度上评价他们对同事的喜爱程度。那些给最不被喜爱的同事相对积极评价的人, 被认为是社会—情感风格的人, 那些给最不被喜爱的同事相对消极评价的人, 被认为是任务取向型的风格。

**Locus of causality, 因果关系点:** 描述人是进行内部归因、还是外部归因的维度。

**Locus of control, 控制点:** 这反映的是, 人在自己生活中将事件的结果置于何处。具有内部控制点的人感觉自己所拥有的事件控制力, 比具有外部控制点的人更强, 后者会感觉受到自己控制之外的事件的强烈影响。

**Loneliness, 孤独:** 一种主观感受, 即感到自己所拥有的满意的社会关系少于自己的理想状况。

**Looks-for-status exchange, 美貌—地位交易:** 在女性当中, 年轻和美貌往往是比地位更加重要的吸引力决定因素, 而在男性中, 地位和权力则比外表吸引力更加重要。

**Loss of Self-Esteem, 丢失自尊:** 如果一个人实际的公共形象不符合自己渴望的公共形象, 公共性自我觉知就会导致丢失自尊。

**Matching hypothesis, 匹配假设:** 一种社会共享的信念, 即认为吸引力水平相似的伴侣彼此适



应更好。

**Mere categorization, 最简范畴化:** 被试分配给两个群体不同的点数, 即使这样做对于为自身积攒金钱没有任何影响。这意味着, 这种差异性分配的背后一定有心理因素的驱动。

**Mere Exposure Effect, 最简暴露效应:** 我们向一个刺激暴露得越多, 无论它是物、还是人, 我们对其的态度就越积极。

**Meta-analysis, 元分析:** 一种统计技术, 研究者将许多相关研究的成果整合起来, 看是否能在不同的研究中发现稳定的趋势。

**Meta-contrast principle, 元对比原则:** 群体成员夸大群体内的相似性(“我们都一样”), 以及与其他群体的差异性(“我们与他们非常不同”)。

**Minimal group paradigm, 最简群体范式:** 一种经典的实验背景, 群体是按照随机的原则形成的, 对于一个群体来说没有与另一个群体竞争的理由。

**Minority influence, 少数人影响:** 如果少数人对自身的态度和行为有足够的信心, 并且一以贯之地坚持他们的主张, 他们就有可能扭转多数人的强大影响。

**Modeling, 榜样:** 人们必须观察然后复制另一个人的行为的倾向。

**Mood, 心境:** 处于良好心境的人更可能提供帮助, 处于差心境的旁观者比处于中性心境的人更不可能提供帮助。此规则的例外就是消极的犯罪感, 这种感觉会增加旁观者帮助的可能性, 即便帮助接受者不是犯罪感的原初来源, 情况也是如此。心境也会影响劝说路线。不高兴的人更可能使用中心路线, 高兴的人倾向于使用边缘路线; 因为消极心境意味着有什么事出错了, 不高兴的人更可能注意找出他们不高兴的来源。

**Motivated tacticians, 被驱动的策略家:** 这种观点认为, 人既不是认知吝啬鬼, 也不是朴素科学家。他们其实是策略性地分配自己的认知资源, 根据情境来决定是当认知吝啬鬼还是当朴素科学家。

**Naïve scientists, 朴素科学家:** 由于对一致性和稳定性的渴望, 人们理性且逻辑地验证有关他人行为的假设。

**Narcissism, 自恋:** 一种人格特质, 拥有该特质的人的特征是具有极高但却不稳定的自尊。

**Nature versus nurture, 天性对教养:** 心理学中进行的一场争论, 争论是关于人的行为是天生的还是通过经验习得的。

**Need for closure, 闭合需求:** 渴求清楚、稳定和无歧义的知识倾向, 这种知识与模糊、不确定的知识相对。闭合需求高的人更可能采取劝说的中心路线。

**Need for cognition, 认知需求:** 个体被引导进行努力思考的程度。认知需求高的人更可能采取劝说的中心路线。

**Need to evaluate, 评价的需要:** 有些人具有比其他人更强的倾向去判断事物、人和情境的本质。这种倾向越强, 就越多使用劝说的中心路线。

**Noise, 噪音:** 如果噪音过大或者不可预测, 它就会导致侵犯的增加。

**Non-common effects, 特异性效应:** 当一种行为具有独特结果、而不是很多可能的其他结果时, 人就更能作出内部归因。

**Normative influence, 规范性影响:** 有时我们尽管私下并不同意多数人的观点, 但是因为害怕

被耻笑和嘲弄，我们也会表面上跟随他们。这在很大程度上是群体阻碍产生的原因。

**Obedience, 服从:** 因为外显规则的存在而导致的态度和行为的改变。

**Observational learning, 观察(型)学习:** 通过观察他人行为的方式来学习如何行为。

**Old-fashioned racism, 陈腐的种族主义 / 歧视:** 仅仅因为一些人的范畴资格就对他们明显地表示出消极的态度和刻板印象。

**Operant conditioning, 操作条件反射:** 一种联想学习, 在这种学习中, 行为和结果之间形成了一种关系。也被称为反应—刺激条件反射。

**Operant reinforcement, 操作性强化:** 事件与行为(刺激—反应)之间的联系强度有赖于行为是得到回报还是受到惩罚。

**Optimal distinctiveness theory, 最优特异论:** 该理论认为, 人们会寻求能够在同化和差异性两种矛盾的需求之间达成平衡的群体。

**Optimization principle, 最优化原则:** 该原则认为, 人们令与他人交往的期望水平与实际水平相一致。

**Outgroup homogeneity effect, 外群同质性效应:** 人们不得不感觉外群成员比内群成员更具同质性的普遍倾向。

**Outgroups, 外群体:** 你们不归属其中的群体。

**Passionate love, 激情型爱情:** 在关系早期阶段所体验到的强烈渴望另一个人的状态。

**Perceived control, 可感知的控制:** 一个人对作出某行为有多容易或多难的感知。

**Perceptual salience, 感知显著性:** 我们往往基于在某一具体情境中最显著的特征进行范畴化。被观察的人是情境中最具感知显著性的方面, 这一事实可以解释基本归因错误。

**Peripheral route, 边缘路径:** 当人不愿或不能分析信息内容时, 他们就转而注意同交谈内容或质量无关的线索, 以更快和更少费力地作出决定。

**Personal distress, 个人的痛苦:** 当我们看到有人遭受痛苦时所产生的一种自我中心的消极情绪状态。它涉及看到某人受罪后感到个人烦恼、伤心或焦虑。

**Personal identity, 个人认同:** 反映了自我的独特方面, 包括我们的人格特征及我们与其他个体的亲密关系。

**Personality, 人格:** 社会心理学家发现, 拥有某些人格特质的人更有可能表现出攻击性行为, 这些人易怒, 多虑, 感情脆弱, 乐群性低。而另外一些人格特质, 如自信、外向性和谨慎, 则使某些人更容易成为一名领导。

**Personally involved, 个体性卷入:** 某人与一个特定问题越是个体性卷入, 他们就越可能持有强烈的态度, 并根据那一态度行动。

**Persuasion, 劝说:** 态度由于受到外部信息的影响而发生改变。

**Physical attractiveness, 外表吸引力:** 相比没有吸引力的人, 我们更可能被具有外表吸引力的人说服。

**Placebo Effect, 安慰剂效应:** 这是指, 给实验参与者一种非活性物质, 来代替实验条件下给他们的物质, 以决定该物质的效应是心理性的还是生理性的。

- Positive distinctiveness, 积极特异性:** 以对内群体有利的方式区别于外群。
- Prejudice, 偏见:** 对某一特定群体的消极态度和情感。
- Preoccupied attachment, 谦卑型依恋:** 尽管这些人能够信任他人,但他们具有低自尊且认为自己不值得爱。他们往往受关系同伴的控制,并害怕自己的感情得不到回报。
- Privacy regulation theory, 隐私调节论:** 该理论认为,随时间而变化的亲和需求,是通过使自己对隐私的渴求与实际的交往水平相一致,来得到满足的。
- Private attitudes, 私人态度:** 我们不必公开承认持有的“真实”态度。
- Private self-awareness, 私下自我觉知:** 私下自我觉知的人可能作出与自己态度一致的行为。
- Private self-consciousness, 私下自我意识:** 长期处于高度私下自我觉知的人,会体验到更强烈的情绪,具有更正确的自我感知,并遵循个人行为标准。
- Prosocial behavior, 亲社会行为:** 在特定文化中被他人重视的行为。
- Prototypes, 原型:** 在一特定范畴内,最具代表性或典型性的物、人或特征。
- Proximity, 接近性:** 对象与影响源在空间上越接近,对象的服从行为越强烈。
- Psychodynamic theory, 心理动力论:** 弗洛伊德式的路径,认为人类侵犯产生于天生的“死亡本能”,死亡本能导致紧张积聚,而这些紧张是必须加以释放的。
- Public attitudes, 公众态度:** 为了与大多数人的观点一致,我们公开报告自己持有的一种态度,但我们并不必然私下里也这么认为。
- Public self-awareness, 公开自我觉知:** 暂时性觉察到,一个人自我中可以被他人看到和评价的那些方面。公开自我觉知的人不太可能根据自己私下态度行为,因为他们会受群体规范的影响。
- Public self-consciousness, 公开自我意识:** 长期高度公开自我觉知的人更可能遭受评价领悟,遵循社会行为标准,并避免潜在地令人困窘的情境。
- Racism, 种族主义 / 歧视:** 因为某一个体的种族而对其产生的偏见。
- Rape myth, 强奸神话:** 一种错误信念,认为女性私下喜欢被性攻击,并觉得那样在性方面令人兴奋。
- Rapid speech, 快速言说:** 如果劝说性信息的交流者说得太快,人们就会使用边缘路线——依靠所说论点的数量——而不是中心路线,来决定是否接受信息。
- Realistic group conflict theory, 现实群体冲突论:** 该理论与谢里夫的夏令营研究有关,指因竞争稀有资源而导致的群际冲突。
- Recategorization, 再范畴化:** 通过再范畴化过程,可以将内群成员和外群成员整合在一起,他们不再是两个群体(“我们”和“他们”),而是成为一个更大的包容性群体(一个大“我们”)。
- Reciprocity principle, 互惠原则:** 一种普遍持有的信念,即我们应该像别人对待自己那样对待别人。根据这一原则,如果我们认为另一个人会帮助我们,我们就应帮助他们。另一方面,如果被另一个人的侵犯行为激怒,人们就更容易作出侵犯行为。
- Relationship commitment, 关系承诺:** 想要维持一种自己卷入其中的人际关系意图。
- Relationship dissolution model, 关系解体模型:** 该模型提出了几个事件顺序,它们是长期关系结束的特征。
- Relationship satisfaction, 关系满意度:** 这反映了一个人在一种人际关系中是否感到高兴和满足。

**Relative deprivation, 相对剥夺:**与一个人绝对的剥夺水平不同,相对剥夺指的是,当与其他人和其他群体比较时,一个人对自己不公平地处于低下社会地位的感知。

**Representativeness heuristic, 代表性启发式:**如果某人符合一给定范畴的原型,就将一套特质分配给他的倾向。

**Residual arousal, 剩余性唤醒:**某种情境中的唤醒,它可以带到一个完全不同的情境,无意地影响了我们在那一情境中的行为。

**Schemas, 图式:**一个知识结构,基于我们的个人经验,它具有我们关于一个特定概念或刺激类型所拥有的信息。

**Secure attachment, 安全型依恋:**高度自尊且能够信任关系同伴的人。他们倾向于具有最成功的人际关系,并被视为最受欢迎的同伴。

**Self, 自我:**一个象征性构念,反映了我们对自己身份的意识。

**Self-affirmation theory, 自我确证 / 证实论:**该理论认为,人们通过确证自己的积极方面,使自己能够保持积极的自我概念,来回应对自我的威胁。

**Self-anchoring theory, 自我锚定论:**对于一个我们还不熟悉的新群体,我们会将自身的积极特质投射到这个群体,以形成积极的规范,但是对外群体我们却不会这么做。这样一来就导致了内群偏好。

**Self-assessment, 自我评价:**人们被驱动去持有正确的自我感知,并寻找能帮助他们这样做的信息。

**Self-awareness, 自我觉知:**人们觉察到自己的特质、感受和行为的一种心理学状态。

**Self-categorization theory, 自我范畴化论:**社会认同论的扩展,它提出,当一个人的社会身份显著时,他们就会将自己看做去个性化的群体成员,而不是独特的个体。他们去个性化,同化群体规范,并呈现与典型群体成员相关的特征,这一过程被称为自我刻板印象化。

**Self-confidence, 自信:**个体对自身越有自信,就越不会受信息影响。

**Self-consciousness, 自我意识:**反映一个人长期知晓自己特质、感受和行为程度的人格尺度。

**Self-disclosure, 自我揭示:**向另一个人展示关于自己的私密信息。这是亲密关系的关键要素。

**Self-discrepancy theory, 自我偏离论:**根据该理论,我们将自己与两个参照点进行比较,理想我(我们理想中什么样)和应然我(我们基于责任感和义务感而认为自己应该什么样)。现实我与理想我之间的偏离会导致与忧郁相关的情绪,现实我与应然我之间的偏离会导致与焦虑相关的情绪。

**Self-efficacy, 自我效能:**观察者认为自己能够帮助另一个人,而不会遭受任何反向结果。

**Self-enhancement, 自我提升 / 增强:**人们愿意拥有积极的自我形象,并有选择地偏向能帮他们以积极眼光看待自己的信息。

**Self-esteem, 自尊:**一个人对自己自我概念的评价。

**Self-evaluation maintenance model, 自我评价维持模型:**该模型认为,与成功的人相比会导致自我反思或社会比较,具体是哪种结果有赖于那一成功是否在相关的领域内,以及我们是否确定自己在那一领域的表现。

**Self-fulfilling prophecies, 自我实现预言:**一个最初错误的、关于某人的信念,使那个人以客观

上证实那一信念的方式行为。

**Self-inclusion, 自我包容:**描绘了我们对社会范畴的归属。

**Self-monitoring, 自我监控:**某人关心其他人如何看待自己的程度。高自我监控的人更可能采取劝说的中心路线。

**Self-perception theory, 自我感知论:**我们通过对自己行为的观察来形成态度。

**Self-regulation, 自我调节:**这是一个有意识的过程,指人们监控那些偏见性的想法,阻止它们出现,并代之以低偏见性的态度。

**Self-schemas, 自我图式:**一个图式或知识结构,反映了我们在一定尺度上对自我的感知。

**Self-schemas, 自我图式化的:**如果一种自我图式高度嵌入我们的自我概念,我们就在那一图式上是自我图式化的。对于我们在它那方面观点偏激的自我图式,对我们特别重要的图式,我们确定对于这种图式相反的情形是不真实的图式,情况可能是这样。

**Self-serving attributions bias, 自助归因:**我们具有一种普遍倾向,即把成功归因于内部、个人特质,把失败归因于我们控制之外的外部因素。

**Self-verification, 自我证实:**人们被驱动去证实自己现存的自我感知,所以经常寻找最可能这么做的相似他人。

**Sexism, 性别歧视:**因为某一个体的性别而对他/她产生的偏见。

**Sexual aggression, 性侵犯:**对另一个人进行的具有性成分的言语或身体攻击。

**Shared distinctiveness, 共享特异性:**这个词描述的是,如果两个事物都是不寻常的,因而是特异的,这就倾向于导致一种错误的关联,即错误地认为这两个事物是彼此相关的。

**Sherif's summer camp studies, 谢里夫的夏令营研究:**谢里夫在20世纪50年代实施的一系列经典研究。这些研究雄辩地表明,群际冲突会因群际竞争而增强,但是如果引入合作和共享目标等因素,冲突就会减弱。

**Similarities, 相似性:**在群体内部,群体倾向于强调成员之间的相似性,而相对忽视差异性。

**Similarity to self, 与自我的相似性:**我们更可能被在共享态度、外表或社会范畴方面与自己相似的人说服。

**Situational control, 情景控制:**如果满足下列三个条件,领导就是拥有情景控制力的:(1)积极的领导—成员关系,(2)有组织的群体任务,(3)对下属的合法化权威。

**Social affiliation model, 社会亲和模型:**该模型认为,我们有能力在我们与另一个人之间建立起久被渴望的、实际的亲密关系,使我们的亲和需求在一段时间内维持稳定。

**Social anxiety, 社会焦虑:**由于我们自己关心人际评价而体验到的消极情绪。这既可以是一种偶然体验,也可能是一个长期问题。

**Social behavior, 社会行为:**发生在社会情境中,并由人与人之间互动所引发的行为。

**Social categorization, 社会范畴化:**我们通过将人放入群体,比如男性和女性,老人和年轻人,黑人和白人,而把自己的社会世界组织起来的方式,

**Social cognition, 社会认知:**感知者编码加工,记忆和使用社会环境中的信息,以理解他人行为的方式。

**Social comparison, 社会比较:**我们把自己与他人进行比较,以提供具有有效性的态度和行为的方式。

**Social comparison theory, 社会比较论:**我们通过把自己与周围人比较来形成对自我的定义。

**Social context, 社会语境:**一个现实或想象的场景,包括参照自我或者他人。

**Social desirability, 社会赞许性:**关于所观察行为与社会规范一致还是相反的信息。一种行为与社会规范越一致,那种行为就越被视为具有社会赞许性。

**Social dominance orientation, 社会统治/宰制取向:**人们支持社会层级结构,认为高地位群体对低地位群体的主导权是合理合法的。

**Social exchange theory, 社会交换论:**社会关系的关键特征就是有价值“商品”的交换,无论是物质的还是精神的。

**Social facilitation, 社会促进:**在有观众在场时,人们倾向于有更好的表现。

**Social identity, 社会认同:**反映了我们在特定群体的成员资格,包含与那一群体相关的态度、行为和社会规范。

**Social identity theory, 社会认同论:**当我们在一特定群体的成员资格显著时,就是我们的社会自我而非个人自我在指导着我们的自我概念、态度和行为。该理论解释了与群体亲和如何影响行为。

**Social impact theory, 社会影响论:**解释从众与服从的整合理论。

**Social influence, 社会影响:**另一个人或个体对于你自身的态度和行为的任何影响。

**Social inhibition, 社会抑制:**在某些情景下,观众在场对于对象的表现会有负面影响。

**Social learning theory, 社会学习论:**人们通过观察他人行为来学习如何行为。

**Social loafing, 社会懈怠:**随着群体规模的扩大,个体倾向于减少他们投入的努力。

**Social network, 社会网络:**人与人之间的关系图,表明我们彼此社会性地联系起来的方式。

**Social norms, 社会规范:**在某一群体当中广泛拥有的态度与行为倾向。它对于群体成员的态度与行为有着强有力的影响。

**Social penetration theory, 社会渗透论:**这种观点提出,友谊关系最初发展起来及破裂的方式,有赖于互惠性的自我揭示。

**Social reflection, 社会反省:**将自己与亲近他人的成功联系起来。

**Social responsibility, 社会责任:**该观点认为,我们应该帮助依靠我们且需要我们帮助的人,不管他们是否能反过来帮助我们。

**Social support, 社会支持:**社会支持会降低服从行为发生的可能。

**Socio-emotional leadership, 社会情感型领导:**这种风格的领导非常注意培养群体内部积极的人际关系。

**Source credibility, 来源可信性:**劝说的关键性边缘线索。如果劝说性论点的来源是这方面问题的专家,或者似乎是无偏向和值得信赖的,我们就更可能感觉他们是可信的,并会接受他们的信息。

**Source memory, 来源记忆:**我们对关于论点来源及论点本身的信息进行编码,但我们对来源的记忆随时间而变弱。如果来源是不可信的,我们就更可能被长时间的劝说论述而说服,但若来源是可信的,我们就不太可能被长时间的论述所说服,因为我们忘记了有关来源的信息。

**Specificity, 领域特定性:**如果态度和行为处在相同的特异水平上,它们就更可能相符。

**Spontaneous derogation, 自发的贬抑:**在没有竞争的情况下,对另一群体的贬低。

**Stability, 稳定性:** 一种尺度, 它描述了行为或事件的原因是被感知为相对稳定的和长久的, 还是被感知为短暂的和波动的。

**Staircase to terrorism, 通往恐怖主义的阶梯:** 该心理学模型提出, 心怀不满的人在作出恐怖主义行为之前要经过五个阶段或五“层”。

**Status, 地位:** 如果一方相对于另一个方有更高的地位, 就会提升服从行为发生的可能。

**Stereotype, 刻板印象:** 一个社会范畴的原型。

**Stereotype-consistent, 与刻板印象一致:** 范畴化增强了与范畴刻板印象一致信息的可接近性。

**Stereotype-inconsistent, 与刻板印象不一致:** 我们对特定群体的成员具有刻板印象性的期望, 与刻板印象不一致的信息就同我们这种正常的期望相反。与刻板印象不一致的信息或许比与刻板印象一致的信息更好记, 因为它能抓住注意力, 但除非人们具有足够的认知资源去加工信息。

**Stereotypes threat, 刻板印象威胁:** 当关于我们所属群体的消极刻板印象变得显著时, 我们就倾向于在与该刻板印象相关的维度上表现出不良的成绩。

**Stigmatization, 污名化:** 如果主导群体成员认为某人属于低地位的社会范畴, 他们就会将一些消极特征赋予这个群体。

**Subculture of violence, 暴力亚文化:** 特定社会中的亚群体, 他们持有一套支持对他人实施攻击和暴力的规范和价值观。

**Subjective norms, 主观规范:** 可感知的、重要他人的期望, 这些人或赞成或反对计划作出的行为。

**Subjective uncertainty reduction hypothesis, 主观不确定性降低假设:** 为了降低主观不确定性, 人们会尽量保持他们群体的特异性。

**Subliminal priming, 阈下启动:** 像特质或刻板印象等知识结构的无意识激活, 这继而能对个体随后的行为产生非故意的影响。

**Subtypes, 亚类型:** 即使与刻板印象不一致的信息被记住了, 它也可能作为就刻板印象而言的“规则的例外”而经常不被重视。亚类型因而经常会使整个刻板印象保存并持续下去, 因为它忽视了非确证性信息的影响。

**Task complexity, 任务复杂性:** 这是社会促进和社会阻碍谁会发挥作用的决定性因素。观众的存在会在简单任务上提升当事人的表现, 在复杂任务上阻碍他们的表现。

**Task difficulty, 任务难度:** 如果任务比较困难, 个体对于应该采取什么行为并不确知, 此时信息的影响作用异常强大。

**Task-focused leadership, 任务取向型领导:** 这种风格的领导集中关注通过高效地完成任务而达成群体目标。

**Temperature, 温度:** 研究表明, 高温与侵犯之间存在曲线型关系。高温会导致更多的侵犯, 直到某一种水平, 非常高的温度又会使侵犯下降。

**Temporal primacy, 暂时首因效应:** 我们倾向于在自己最初遇见的范畴特征的基础上进行范畴化。

**Theories of aggression, 侵犯理论:** 这些理论试图解释, 人类为何具有在天生、生物学的(“本质”)基础上或者社会习得行为(“养育”)方面的侵犯倾向。

**Theory of planned behavior, 计划行为论:** 解释了人们仔细考虑决定进行具体行动的过程。

**Threat-to-self-esteem model, 自尊威胁模型:**该模型提出,提供帮助者的特征、帮助的情境及帮助接受者三方面相互作用,决定接受者是感到自我威胁,还是感到自我支持。如果接受者觉得被支持,他们就会感觉良好并积极反应;如果他们觉得受到威胁,就会感觉较差并消极反应。

**Three-factor theory of love, 爱情三因素论:**这一理论主张,必须符合三个条件才能坠入情网:(1)理解并接受爱情的概念,(2)遇到合适的潜在恋人,(3)将生理唤醒归因为潜在恋人的存在。

**Time, 时间:**当人们缺少时间时,他们更可能成为认知吝啬鬼。此外,评价一个人的态度和对某一刺激实施的行为之间拖的时间越长,态度和行为越不可能彼此一致。

**Token resistance, 名义性拒绝:**一种引起争论的论点,认为女性有时对性说“不”,但实际意思是“是”,这增加了由于误解而造成的熟人强奸的可能性。

**Transformational leader, 变革型领导:**他们是杰出的领导,能够激励群体成员放弃自我利益,转而投身于群体的目标,还能转变群体的态度、行为、努力的方向和目标。

**Triangular theory of love, 爱情三元论:**该理论认为,有七种不同的爱情类型,这些类型依激情、亲密和承诺的程度不同而有所差异。

**Two-factor theory of emotion, 情绪双因素论:**该理论认为,情绪体验基于两个因素,生理唤醒和对能解释那一唤醒的线索的寻找。

**Type A personality, A 型人格:**具有这种人格的人往往是竞争性高的成就者、完美主义者,他们执著于快速且准时地完成任务。这类人患冠心病的风险也较高。

**Typology of love, 爱情类型学:**对爱情的分类,将爱情分成三个基本类型——激情型、玩游戏型和友谊型爱情——这三种基本类型还可以组合起来形成三个次级爱情类型,现实型爱情,占有型爱情和利他型爱情。

**Uncertainty, 不确定性:**在谢里夫的社会规范研究中,被试对于任务越是感觉到不确定,他们趋向于群体规范的速度就会越快。

**Upward social comparisons, 向上的社会比较:**将我们的成就与我们认为表现超过自己的人的成就相比。

**Utilitarian function, 功利/实用功能:**我们有时持有特定态度,因为我们这么做有用。

**Value-expression function, 价值表达功能:**有些态度表达了对我们来说具有高度个人重要性的价值,比如我们关于政治或环境的看法。

**Vascular theory of emotion, 情绪血管论:**对表情反馈假设提供的另一种解释,微笑增加了大脑的血流量,降低了大脑的温度,创设了积极的心境,皱眉则限制了流到大脑的血液,增加了大脑温度,并创设了消极心境。

**Weapons effect, 武器效应:**因为武器造成伤害,所以人们将武器与侵犯相联系。根据认知的新联合主义模型,仅仅是武器的存在,就能起到线索作用引发侵犯。



## 译 后 记

衷心感谢博士导师方文教授的安排，博士师姐高明华和我从2008年4月开始合作翻译本书。其间，我们在7月份一同参加了中国社科院社会学所在兰州主办的社会心理学暑期高级研讨班，聆听了赵志裕和康莹仪两位老师的指导。研讨班上的管健、陈侠、陈满琪、张晓等老师和同学，对翻译中的问题也予以许多指点。

翻译分工如下：师姐高明华负责第4—6章，其余各章由我负责。方文老师对本书的词汇表进行了详细校改。初稿完成后，我们又进行了互校。虽然认真细致，但难免还有疏漏，敬请读者批评指正，以待重版时改正。

本书翻译是方文老师主持的2008年度国家社会科学基金项目《中国社会转型：转型心理学的路径》(08BSH063)的部分成果。

赵德雷  
2008年10月  
北京大学畅春园

[General Information]

□ □ ≡ □ □ □ □ □ □

□ □ ≡ □ □ □ □ □ □ · □ □ □ □ □ □ □ □ · □ □ □

□ □ ≡ 349

SS□ ≡ 12173551

DX□ ≡ 000006657448

□ □ □ □ ≡ 2008. 12

□ □ □ ≡ □ □ □ □ □ □